

2023年销售经验分享演讲稿(模板5篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。那么你知道演讲稿如何写吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

销售经验分享演讲稿篇一

大家好！

我于_____

_____这三年，我见证了公司成长的起起落落，我在不断的变化和成长。刚入职的时候，公司刚开业5个月，只有十几家店，月营业额才几万，个别单店营业额才几千元。说实话，当时真没敢想公司会有今天的规模：有33家连锁店，月销售收入近200万。而且当时我们在南京也没什么人缘，也没什么经验。我们只靠自己：到处捡房子，打电话询问房主和客户，预约，在路上散发传单，打扫社区的建筑，接近社区保安。我们每天都往下跑，出汗，但是没有效果。当时很多人坚持不下就走了，但也有一些人留下来是因为我们都在退缩。在这样的理想和信念的驱使下，我们坚持到了今天。

理想是什么？理想是人生的目标，是对美好未来的憧憬，是人们动力的源泉。我们都有自己的理想。有了理想，人生才有方向，奋斗才有目标。人类有了理想，世界才能不断前进。实现理想需要实现。包括行动和行动能力。为了实现我们的理想，我们应该付诸行动，自己实践。如果不付诸实践，那就是幻想，幻想，妄想。这是浪费时间和生命，因为时间就

是生命。要实现理想，需要软环境，这是一个很好的平台。

它可以为你的成功铺平道路，也可以成为你成功的跳板，充分发挥光与热的舞台。为你展示自己的才华，实现自己的价值创造必要的条件。如今，我们公司□xx有限公司是我们发挥自身能力的平台。我们的口号是：任何人、任何事都阻挡不了我们。这句话让我们坚持到了现在，让我们从弱小走向强大，从幼稚走向冷静。一路走来，我们始终迈着稳健的步伐，保持着敢想敢做的作风，开拓着南京市场。现在□xx联房地产这个品牌已经逐渐渗透到南京市民的心中，这离不开每一个在公司工作的同事的贡献，是由我们卓越的服务和专业水平创造出来的。当然也有前任工作前辈。

现在公司处于发展阶段，发展过程中会出现一些问题，这是一个企业在发展过程中必须经历的。面对问题，要积极应对，解决，坚持。质变靠量变的积累。

我们来公司只有两个目的：第一是赚更多的钱；二是锻炼和提高自己的能力。我想在座的每一位同事都应该有这两个目的，包括我自己。为了这两个目的，在公司同事的激励和和谐的工作氛围下，我一直工作到现在。

所以，作为一线销售人员，我个人想对公司给出我的看法：

第二，在公司盈利的前提下，每年年底，公司要奖励常年销售的优秀员工，通过各种渠道表彰先进，激励员工。激励的力量是不可估量的，它会激励其他员工更加努力，激发所有员工的荣誉感。物质和精神上的满足感将使我们与公司携手并进，实现双赢。我想这也是大家的心声，也是所有销售人员的心声。

销售经验分享演讲稿篇二

大家好！我今天所演讲的题目是《细节》。

罗老师总说：“要赢在细节！”是呀！细节，简单的二个字，在为它实行的过程中，是要多么辛苦，要为其付出多少的汗水呀！

记得上个学期的一次内物大比拼，前一任寝室长刘佳勉带领着我们正打扫卫生，我记得我会谁谁一起，在厕所里擦地板和抹瓷片，当我们已经认为做得很好的时候，看上进心来也整洁，于是，我们便叫刘佳勉来检查卫生，他检查得十分仔细，我都不耐烦了，后来，他说出了不足，墙上还有一丝灰，应该把抹布洗干净了再抹，地面上还有一些黑的地点，放点洗衣粉用力擦擦，还有角落里也应该擦擦，我们应该赢在细节，罗老师说的。于是，经过我的修补，终于做好了，在不放过细节的做卫生下，我们获得了优秀寝室。

注意了细节，当然会成功，如果没有注意细节呢？那可能会带来毁灭，甚至会毁灭生命！

可能飞机上不小心少装了一个小螺丝钉，可能它微不足道，但它可能会毁灭！马航，大家都应该比较了解吧！经过很久的寻找，也没有找到它的本机，它的失踪会让我们对他们产生可怜的同情感，但在这同情的同时，却留给人们更多的思考，它为什么会失踪？它为什么会坠机，不管是什么样的猜想，我认为，归根结底还是一个原因——没有注意细节！就是因为谁也没注意一个小细节而导致的。不应该去怀疑哪个人干的，事情已经过去，我们也只能吸取经验，为防止同样的事情故技重演。

细节决定成败，请同学们牢牢记住，并好好的把握它，我们一定就会成功的！

最后我将这个本子给杨凯，希望他带来更多乐趣。

销售经验分享演讲稿篇三

大家好！

首先要感谢公司给我们提供这样一个突破自己、展示自己的机会。一直以来我都非常羡慕和佩服那些在台上可以滔滔不绝、妙语连珠、引经据典、神态自如的人们，当我听说公司要举办这次活动，我犹豫过、胆怯过、也激动过，但最终我勇敢的选择，我要突破自己、提升自己，不管最后的结果怎样，重要的是我敢走上讲台。

今天我演讲的题目是：《激情六月，奥康我想对你说??》

匆匆的六月，激情的六月。六月，是收获的季节；六月是幸福的日子；六月，更是难忘的日子——因为六月是你的生日。

奥康，在这忙碌却又快乐的六月里，你迎来了你25岁的生日，在这上市二周年的欢庆日子里，我深深的祝福你，愿你越走越远，梦想越来越近，因为我们坚信：“梦想是走出来的”。

还记得我刚加入奥康时候，我对奥康这一品牌还不太了解，我只是知道奥康是做真皮皮鞋的，在人们心中质量是杠杠的，经过这段时间在公司企业文化环境的熏陶下，在领导前辈们悉心教导下我慢慢蜕变成了如今熟练而又出色的推销人员。

感谢奥康给我的改变，滴水之恩当涌泉相报，我无以为报，愿我的点滴经验总结能给坚守在第一线的朋友们一点点帮助，也算是我对公司尽的一点微薄之力吧。

下面我就自己在销售技巧方面的几点经验总结一下：

首先，不打无准备之仗。

当我们推销一个新产品，我们必须对它的性能，特色、优缺

点等都有所了解和掌握，以及跟竞争对手相似产品的区分，掌握了这些我们才能有自信地与顾客交流，变得能说会道。但是我们不能误认为能说会道就是一名优秀的销售人员，其实远不止那样。作为一名真正优秀的销售人员还必须做到六勤，既脑勤、眼勤、耳勤、口勤、手勤、腿勤。我很惭愧的说我远没达到这六勤，我只是做到了每次轮到自己休息的时候，我总喜欢到各个卖场去转转：一来调查一下市场，做到心中有数。因为现在的顾客总喜欢讹销售人员，说哪里哪里有多么便宜，哪里哪里又打多少折了，如果你不能清楚了解这些情况，面对顾客时将会非常被动。二来可以学习一下别的销售人员的推销技巧，因为只有博采各家之长，你才能炼就不败金身！

其次：关注细节

现在有很多介绍销售技巧的书，里面基本都会讲到销售人员待客要主动热情。但在现实中，很多销售人员不能领会到其中的精髓，以为热情就是要满面笑容，要言语主动。其实这也是错误的，什么事情都要有个度，过分的热情反而会产生消极的影响。

热情不是简单地通过外部表情就能表达出来的，关键还是要用心去做。所谓精诚所至，金石为开！随风潜入夜，润物细无声，真正的诚就是想顾客所想，用企业的产品满足他们的需求，使他们得到利益。

再次：借力打力

销售就是一个整合资源的过程，如何合理利用各种资源，对销售业绩的帮助不可小视。作为站在销售第一线的我们，这点同样重要。我们经常街头碰到骗子实施诈骗，其中一般都有一个角色——就是俗称的托，他的重要作用就是烘托气氛。当然，我们不能做违法的事，但是，我们是不是可以从中得到些启发呢？当我们在做促销员的时候，也可以使用类似方法，

应该非常有效，那就是和同事一起演双簧。特别是对一些非常有意向购买的顾客，当我们在价格或者其他什么问题卡住的时候，假装去请出店长来帮忙。一来表明我们确实很重视他，领导都出面了，二来谈判起来比较方便，只要领导再给他一点点小实惠，顾客一般都会买单，屡试不爽！当然，如果领导不在，随便一个人也可以临时客串一下领导。关键是要满足顾客的虚荣心和爱贪小便宜的坏毛病。

然后：见好就收

难了，这也是刚入门的销售人员最容易犯的错误。

最后：送君一程

销售上有一个说法，开发一个新客户的成本是保持一个老客户成本的27倍！要知道，老客户带来的生意远比你想象中的要多的多。因此我们在做销售员的时候，应该非常注意和已成交的顾客维持良好关系，这将会给我们带来丰厚的回报。其实做起来也很简单，只要认真地帮他打好包，再带上一声真诚的告别，如果不是很忙的话，甚至可以把他送到电梯口。有时候，一些微不足道的举动，会使顾客感动万分！当然如果能在节假日、尤其顾客生日那天发去祝福短信，相信更会拉近与顾客的关系，让其成为忠诚顾客。

以上几点也算是我的一点真知拙见吧，希望对大家有帮助，我也在不断探索成为金牌销售人员所需要的各种条件，我相信只要我们大家每天多努力一点点，每天进步一点点，奥康璀璨的明天一定会伴有我们的身影！最后，在这激情澎湃的六月，我想对你说：奥康，生日快乐！

谢谢大家！

20xx年6月23日

销售经验分享演讲稿篇四

大家好！

一个企业的创立，离不开积极勤奋、风雨同路的每位优秀员工；企业的发展，更需要新鲜血液的不断加盟。不同背景、不同经历、不同层次的人才荟萃，冲击碰撞、互相激励，才能使我们的创新思维、科学管理、诚信经营和做全球第一汽车标准件的目标。

我们的企业好像一个大家庭，以它广博的胸怀，接纳、包容了在场的每一位。你们家境、品性不同，年龄、爱好不同，文化程度、社会历练、从业经验各异，但在企业中却扮演着不同的角色，你们都是企业的骄傲，都是企业的主人公！

我深深的知道，正是你们的主人翁精神，支持着你们为我们的企业默默的奉献着！时常萦绕在我脑海的是为了健康城顺利开业不分昼夜辛勤工作的所有同仁——这里没有职位高低之别，不分是指挥若定的高管、现场管理的中层还是勤勤恳恳、默默奉献的普通同仁，只要为我们企业作出过贡献，我们同样不会忘记！

企业的发展壮大，需要资金的积累和不断的投入。也许，你们的付出并不总是得到自己所满意的回报；但是，我们要相信，只要企业发展了，我们个人才能得到发展的空间。也许，你们从事的未必是自己最喜欢的工作；但是，我们要知道，企业是一个相互配合的有机整体。企业需要你们的敬业爱岗、无私奉献！

我衷心期待全体同仁与我们企业共同成长，期待全体同仁对我们企业继续予以大力支持，和工作方面的配合。

作为大家庭中的一员，我想对你们说：公司的每一位同仁都是公司最宝贵的‘财富，你们的健康和安全，不仅维系着公司的兴衰，更关系到你们家庭的幸福。我衷心希望每位同仁在为企业努力工作的同时，都能关注健康，珍爱生命，一同创造我们企业明日的辉煌，共同分享奋斗的成果！

愿每一位同仁在企业度过燃烧的岁月，在健康快乐中建功立业，与企业一道走向成功！

胜利的荣耀属于我们企业，属于企业的全体同仁！

最后，我衷心祝愿全体同仁及家属工作顺利、生活愉快、万事如意！

销售经验分享演讲稿篇五

尊敬的各位领导，亲爱的伙伴们大家（中午）好，我叫刘永军，是新密办事处的一名司机，同时也是一名见习业务，很荣幸能够站在这里和大家分享一下我的经验和感想，在这里，我要特别感谢卢总以及新密办事处全体同事对我的帮助，是他们在我工作失误时给予提醒和指正，在我工作低迷时给予鼓励，这些经历也让我不断地成熟？谢谢大家。

一：仔细观察体验销售技巧只有不断学习销售技巧的人，销售业绩才会有提升。其实销售是一门非常深的学问，需要具备很多方面的知识。简单的举例说：作为一名业务人员一般都感觉每个人都有自己的一种销售风格，可能你适合谈爽快的客户，但是其他客户你就不怎么会谈。但我感觉一个真正优秀的销售人员，是没有自己销售的风格的，而是根据客户的风格改变自己的风格。打个比方假如我们可以把客户大概分为三种类型，冲动型，分析型，倾听型。首先我们要观察这个客户属于那种类型，假如这个客户属于冲动型这种客户一般都容易一时脑热而去买一件商品，遇见这种顾客一定要非常激情富有感染力的去交谈，用最快的速度去成单，一般

超过10分钟这种客户还没成单，说明成单的希望已经变小。假如遇见分析型的客户我们就要静下心来慢慢去谈，这种客户千万不要着急，你要了解他需要产品的优点，帮他分析帮他省钱最后把你的商品推销出去。假如是倾听型的顾客其实是最难谈的，因为你跟他说的一切话他都不会作任何回答，这样的话你根本就不了解他的需求，这种顾客先不要去说卖货，先要他和你说话，你要问他一些非常简单的问题去让他主动开口交流。比如问生意怎么样最近，孩子多大了等等，但你感觉他感兴趣的话题的时候可以多说些。一旦客户给你放开交流了，说明货已经卖出一半了。

我总是在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。一旦陷入这种自己挖好的心理陷阱中，有时候自然而然的怨天忧人，相应而来的就是许多你认为很倒霉的事在你身上发生，其时祸根就是你自己。说起我的转变也很有意思，那段时间我听到一首老歌，它歌中的一句歌词给了我很大的启发，要让人生更加漂亮，要努力才能有运”。从此要努力才能有运”深深的刻入我的脑海中。每当我低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。我开始以很积极的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。

三，努力学习，勤奋工作。我们要不断的学习，通过知识来充实自己，武装自己；提高自身的内在涵养和素质，更好的为工作服务。我们这里所谓的知识就是要对竞品要做到心里有数。包括促销，运作模式。这样才能做到知己知彼，百战不怠。正确的看待自己的能力，了解自己性格的优缺点，从而不断地完善自己的工作？四，勤于沟通，沟通是一个优秀团队的基础，而成员的自我学习、自我提升则是一个团队发展的关键。相信大家都听过木桶原则，谁都不希望成为团队中的那块短板，就我个人而言，无论是为了咱们团队的发展还是自我提升，都必须不断提高自身的知识水平和能力水平。我要利用可以利用的时间，学习市场营销等方面的理论知识来

提高业务水平，同时在实践中总结并提高市场营销的理论水平。只有这样不断努力，加强沟通，才能使我们的团队越来越强大。

在公司的这段时间里，我学到了很多，感悟了很多。看到公司良好的发展势头，我深深地感到骄傲和自豪，因此我会更加努力的为公司工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，和公司共同成长。我一定会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！我的演讲到此结束，谢谢大家！