

# 最新直销前景演讲稿(精选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。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 直销前景演讲稿篇一

尊敬的领导，同事们：

大家晚上好！我是xxxxxx促销：张xx□

我首先感谢领导、同事们的信任和支持，给我这次上台演讲的机会！本着学习，进步，锻炼和提高的目的才有勇气站上这个演讲台，同时，也非常愿意接受领导和同事们对我提出中肯的宝贵意见，以便在工作中更正和更好的发挥我的工作绩效能力。

我发言的题目是：努力工作，争做优秀手机促销员。我是去年十月份加入我们俊业促销队伍中的，半年多时间以来，从一个手机销售的门外汉成为现在基本能胜任本职工作的促销员，为此我付出了很多的努力，也得到了很多领导和老员工们提供的经验心得，作为一名一线的手机促销员，我的体会主要有以下几个方面：首先，要热爱本职工作，培养自己对工作的兴趣。想我刚参加这项工作之前从未接触过手机销售，刚开始时也只会用我自己的功能简单的手机，对于新销售的各种型号手机脑子里一片空白，然而我知道，要胜任这项工作，首先要培养对这项工作的兴趣，我从与各种顾客打交道开始入手，看着每天柜台前来来往往、高矮胖瘦、黑白美丑各不相同的顾客，强迫自己，主动和他们聊天，不管他们买

不买。渐渐地，我发现这项工作其实很有意思，和顾客聊天其实是一销售技巧，通过聊天，让一些具有潜在购买欲望的顾客，把潜在的购买欲望变成实际的购买行为。特别是卖出一台机器后，那种快感，那种成就感，使人非常兴奋，通过有意识的培养自己，我对工作的兴趣日益浓厚。其次，要学习销售技巧和业务知识，增强自己的工作能力。要作一名合格的手机促销员，必须要学习一定的销售技巧和业务知识，不断增强自己的工作能力。学习销售技巧，一是学会微笑服务，增加自己对顾客的亲和力。二是要学会耐心说服，说服顾客买你的机器。三是要学会主动和顾客聊天，不但要进行介绍机器性能的聊天，还要和顾客聊一些促销以外的话题，总的目的是让顾客认可你，信任你，购买你介绍的手机。

说真的我觉得我很幸运，也很幸福，感谢我们公司把我派在俊业，也感谢俊业各位的领导，把我分在我们的辣椒e店，更感谢我们的壮哥，给我诸多的支持与教导，每当销售我与顾客们说起我们俊业的时候，顾客们都说就是冲着俊业这个名字来的，俊业的手机我放心，这个时候我感到很自豪，以俊业为自豪，因为俊业是最棒的。

想我刚来的时候，我们老辣椒的象征是一只会跳舞的大象，很惊天，很动地。

不过现在我们老辣的象征是什么：同事们：“狼”……

对~~狼，最团结的狼，勇往直前的狼……

谢谢！

各位领导，各位同行：

我叫，是摩托罗拉路店的促销员，首先感谢大家给我在这里进行交流发言的机会。我发言的题目是：努力工作，争做优秀手机促销员。

首先，要热爱本职工作，培养自己对工作的兴趣。

我在参加这项工作之前，从未接触过手机销售，刚开始时也只会用我自己的功能简单的手机，对于新销售的各种型号机器脑子里一片空白，然而我知道，要胜任这项工作，首先要培养对这项工作的兴趣，我从与各种顾客打交道开始入手，看着每天柜台前来来往往、高矮胖瘦、黑白美丑各不相同的顾客，强迫自己，主动和他们聊天，不管他们买不买。渐渐地，我发现这项工作其实很有意思，和顾客聊天其实是一销售技巧，通过聊天，让一些具有潜在购买欲望的顾客，把潜在的购买欲望变成实际的购买行为。特别是卖出一台机器后，那种成就感，使人非常兴奋，通过有意识的培养自己，我对工作的兴趣日益浓厚。

其次，要学习销售技巧和业务知识，增强自己的工作能力。

要作一名合格的手机促销员，必须要学习一定的销售技巧和业务知识，不断增强自己的工作能力。学习销售技巧，一是学会微笑服务，增加自己对顾客的亲和力。二是要学会耐心说服，说服顾客买你的机器。三是要学会主动和顾客聊天，不但要进行介绍机器性能的聊天，还要和顾客聊一些促销以外的话题，总的目的是让顾客认可你，信任你。业务知识主要是平时注意学习一些无线通信的基本知识。我开始销售手机以来，曾经自己买过好几本像《如何作一名优秀的推销员》这样的书籍。学习里面所讲的促销技巧，平时注意关心有关无线通信方面的报刊杂志。有的看不懂也要看上几眼。总而言之，不能让买你机器的顾客把你当成个手机的外行，尤其是稍微懂得一点无线通信的基本原理和来龙去脉，对你的业务一定大有好处，顾客对你的信任度也会大大增强。

第三、要克服自身困难，保证全身心投入工作

促销员是一个非常辛苦的职业，尤其是下班时间比较晚，越是节假日越要上班。我是军人家属，小孩小，老公工作也很

忙，自从销售手机以来，对家庭的照顾就越少，虽然我很少照顾他们，但他们也很少怪我，为什么呢？因为他们知道，我是全身心的把这项工作当成一项事业来干的，再加上目前上海的就业形势非常紧张，我深知这份工作来之不易，能在这里干出一点成绩，我自己觉得已经很不错了。现在我每天早早得把小孩送到幼儿园，晚上小孩儿放学由老公想办法去接。今年暑假为不影响工作，我将放了假的小孩送到了母亲家里，直到幼儿园开学才接回来。

#### 第四、要热情周到服务，建立与顾客良好关系。

促销员工作是与别人打交道的，在日常工作中，我时刻牢记要树立服务意识，运用销售技巧，通过热情周到的微笑服务，给顾客留下深刻的印象。。与顾客建立良好的关系，就一定能立竿见影的'增加销售的成功率。记得有一次一对老年夫妇在我这里买了一部中高档手机。后来不巧手机电板不能充电，他们要求退货，换电板也不行。由于在卖的过程中我已和他们聊了很多关于手机的各种功能，甚至还聊了一些生活上的家常话，他们已经把我当成自己人，对我非常信任。后来我主动帮他们联系，更换电板，跑了很多路，夫妇俩很感动，最终不但没有退货，还写了表扬信寄到宏图三胞。还有一次两个军人一起来买手机，本来只有一个人买，一个人当参谋。后来通过我的介绍，他们对我很相信，最终一人买了一部高高兴兴地回家了。在我半年多的工作中，像这样的事情还有好几件。

#### 第五、要随时学习他人可取之处，依靠领导解决实际问题

在每个工作单位里都有老员工和新人共同存在，我在工作的过程中一直把自己当成一个新人来看，时时刻刻注意学习他人的可取之处。我在单位随时注意搞好和其他同事的关系，经常主动向别人请教，区域经理和其他老员工对我的帮助都很大。区域经理经常提醒我注意很多容易忽视的问题。在销售过程中，我经常向他汇报一些自身不能解决的实际问题，

以求得领导的帮助。正是因为有了这么好的领导和同事。我们才有了很好的团队精神，在这样的团队中工作，我们感到心情愉快，我才取得了这么大的进步。

第六、遵守规章制度，用足公司的各种促销手段。

我们公司有着成熟的销售渠道、科学的销售系统、多样促销手段。在我的工作过程中，我发现公司的促销手段之一馈赠礼品非常有效。；因为我们的礼品都非常新潮实用，对增加销量十分有效。在日常工作中，我十分注意把赠品用足，用到位，有很多人得到赠品后还介绍他的朋友来我这里买机器，这都是赠品发挥的功效。按照规章制度把公司的促销手段落到实处，是增加个人业绩最简单有效的方法。

各位领导，各位同行，我参加手机销售工作的时间并不长，只是在工作的过程中做了一个促销员应做的事情，然而公司却给了我一定的荣誉，我感到我要学的东西还很多，我决心在以后的工作中和大家一道努力，为公司的繁荣昌盛贡献自己的力量。

我的演讲完了，谢谢大家。

## 直销前景演讲稿篇二

直销是流通领域里的一个组成形式，是人与人打交道最多的一种职业，买产品的是人，卖产品的也是人，开直销公司的还是人。人心向善，直销事业就能健康地发展；人心向背，直销事业就寸步难行。

直销在人，这是直销业界的共识，在直销工作中如何选好人、用好人和做好人，是每位直销人必须要进行思考的问题；做事先做人，也是我们直销人提倡的人生哲学。

在现实的社会生活中，做人的准则可能有千万条，但是，我们直销人员需要着重在以下几个方面进行锻造，相信对你的直销事业一定会有所启迪。

其一：直销人员要爱社会，就需要有一份“责任心”

直销即将成为我国社会经济生活中的一个组成部分，这是改革开放带来的时代产物，直销人员要珍惜这来之不易的机遇，我们要爱祖国、爱社会，对社会要有一份“责任心”。

直销：人员对社会的责任心，主要就体现在工作上要依法经营，照章纳税，向消费者推荐优质的直销产品，自觉履行一个公民对社会的责任和义务，维护我国安定团结的社会经济新秩序。

其二：把直销作为一个事业来经营，就需要有一颗“学习之心”

直销既是一个事业，又是一种新的营销方式，在不断变化的市场经济发展中，我们每位直销人员都必须要有有一个与时俱进的态度，对直销理论和实践经验要有一个“学习之心”，在学习中进步，在学习中发展自己的直销事业。

直销人员的学习之心，首先就要端正学习态度，要敢于不耻下问，先当学生，后当先生。直销的学习过程也是一个不断复制的过程，更是一个实践的过程，既要谦虚谨慎，又要百问不厌，既是直销文化的学习者，又是直销文化的传播者，任重而道远。

其三：直销人员要爱直销企业，就需要有一个“忠诚之心”

直销企业是我们直销事业的发展平台，要珍惜企业给我们提供的创业机会。我们直销人员虽然不是企业的正式员工，与企业是一种合作的关系，但是，我们必须热爱企业，因为

直销人员的事业发展始终离不开企业的支持与帮助，所以，我们对企业必须要有“忠诚之心”。

直销人员对企业的忠诚，主要体现在市场工作上要积极宣传企业的产品和文化，用心打造企业的品牌形象；在市场行为上要始终与企业的发展目标保持一致，要忠诚于直销企业的产品、制度和文化，要自觉履行直销人员的工作职责，维护企业的品牌和利益。

其四：直销人员要热爱团队，就需要有一个“奉献之心”

直销人员自身的发展离不开团队的帮助和培训，直销人员事业的发展一定要形成团队，这是直销工作发展的必然，我们作为直销团队中的一员，就必须要有有一个“奉献之心”。

在实际工作中，直销人员的奉献之心主要体现在团队的发展与管理上。直销团队就是一个销售系统，直销人员在团队的发展中要做好传、帮、带，急团队所想，急团队所为，帮助他人就是帮助自己，只要团队有需求，自己就必须要有责无旁贷，乐于奉献。

其五：直销人员要爱同事，就需要有一份“关爱之心”

在工作中，直销人员对同事的关爱之心主要反映在市场工作上要同甘共苦，同事在生活、工作中有困难和需求时就要主动地去援助，需要担当角色时就要尽心尽责，彼此之间要真诚团结，相互关心和爱护，建立一个团结、健康向上的人际关系和工作环境，共同经营好直销这份事业。

其六：直销人员必须要爱父母，需要有一颗常备的“孝心”

我们直销人员的成长与发展，时刻都离不开父母的支持与厚爱，饮水思源，我们直销人员必须要爱自己的父母，对父母必须要有一个孝敬之心。

直销人员对父母的孝敬之心，主要体现在工作之余要经常打电话给父母，汇报一下自己的直销事业发展状况，让父母也分享一下直销事业的成果；过年过节时，我们有条件的都要常回家看看，让父母尽量多地享受到人间的天伦之乐，父母的健康和幸福就是我们直销人员的最大心愿。

其七：直销人员要爱自己，对生活要有“信心”

直销事业是一份平凡的事业，与其他传统事业一样，要想取得直销事业的成功必须要有信心，俗话说“有志者事竟成”就是这个道理。

在实际工作中，直销人员的信心主要来源于自己的努力学习和对直销事业的积极投入，没有不成功的事业，只有不成功的人，我们要相信自己对直销工作的选择，春播一粒子，秋收一担粮，坚持就一定能胜利。

其八：直销人员要热爱消费者，就必须要有“诚实的心”

直销的本质就是销售产品，产品的最终使用者就是消费者，消费者是我们直销人员的衣食父母，直销人员热爱消费者，就必须要有“诚实的心”。

在实际工作中，直销人员对消费者那颗诚实的心主要体现在对产品的销售和服务上。直销人员对消费者进行产品宣传和推荐上必须诚实，货真价实是直销人员的工作本份，不能夸大和误导消费者；为消费者提供直销产品服务时要真情实意，直销事业的发展依赖于市场的拓展，直销人员和消费者需要诚实的连接，直销事业的发展需要诚信来经营。

直销最重要的是人心，这是实践工作中得到的宝贵财富，在实际工作中拿人心比自心一切都能一目了然，对经济利益的追逐或许只是昙花一现，但用人心铸造的直销事业可以成为牢不可破的钢铁长城，它把幸福和快乐送给千家万户，更能



提高我们的人生价值。

## 直销前景演讲稿篇三

今天，很开心作为一名销售人员站在这里和大家聊梦想聊成长聊在爱家工作和生活的日子。

我会认真从伙伴们的经验里汲取养分，会努力在大家的教训里获得勉励。同时也希望自己拿出来经历之谈可以为大家所用。

销售的世界，神秘而又透明，说它神秘，是因为很多人不知道怎么能做好销售，并为此四处找寻方式、求教经验，希望能揭开它神秘的外衣；说它透明，因为客户都是公开的，所得到的利益都是透明的，你无法改变你的即成业绩数额。很多朋友都执着的认为做好销售只要能吃苦耐劳就行了，其实不然，一个成功的销售，他掌握着不为别人所知晓的销售技巧，也就是销售门道，这就解释了同样都是在做，差别却是很大的原因。

而这个门道，前人称之为“诡道”，《孙子兵法》曰：兵者，诡道也。做销售堪比行军打仗，运筹帷幄，方能决胜千里。

当然说起来一切都可以变得很容易，而实际投入到销售的实战中，直面的情形中难题会比想象来的多来的坚硬。而这个时候最需要的是勇气和坚持。勇气让我们敢于挑战，坚持则会让我们在挑战中战胜困难。很骄傲，当时的我拥有足够的勇敢跟坚韧，可以支撑我接受并最终战胜了挑战。

或许最初踏上营销道路的你也一样恐惧过，害怕自己被拒绝，怕受伤害。总是想把自己武装成一个老手，不愿意承认自己是菜鸟，不愿以青涩的模样去面对客户。而现在总结我们会清晰的发现：客户才是销售员最大的老师，受伤才是成长

最好的催化剂。看别人的经验技巧，觉得很不错，可是往往很难转化成自己的经验。原因很简单，因为自己没有真切的经历过，自然不深刻。

而只有亲历过，为难过，害怕过，面对过，才会深深记得并成为脑海里自己书写的教科书，从此，为我们所用。

现在的我们或许都清楚的知道正确的行销方法是“实践~理论~实践”，可我们却一度以为销售是“理论~实践~理论”。

鲁迅先生说，世上本没有路，走的人多了，也便成了路。

而我想用自己的体会改一改：世上本没有路，走的次数多了，自然成了路。

销售就是这样，需要我们踏踏实实认认真真走好每一步，不吝惜力气不吝惜汗水不吝惜勇气不吝惜失败和跌倒。只有经过风雨的洗礼，梦想的种子才能变得顽强并最终成长起来。

一、暖场、温馨提示(入场的各位精英□xx人寿xx联合营业区8月启动大会马上就要开始，为了保证启动大会的顺利进行，请各位将你们的手机关闭或调置到振动状态，请各位不要吸烟、随意走动，保持会场安静，谢谢!同时各机构可提前练习对抗口号和风采展示。)

男：今天，我们全体营销管理干部齐聚于此，今天xx将士剑指苍穹。女：我们向已走过的历程致敬，我们向即将到来的明天宣战。

合：呐喊出xx将士的豪情!

二、领导入场

男：现在有请全体起立，让我们拿出营销伙伴特有的激情，

用热烈的掌声欢迎领导们入席。

女：谢谢各位，请坐！

男：欢迎参加xx人寿xx联合营业区2012年8月启动大会。回眸已过去的两个月，寿险路上，洒下我们辛勤的汗水，留下我们飒爽的英姿。

女：展望11月我们开业的盛况，充满我们对未来的渴望。

男：今天，我们相聚于此，用激昂的呐喊声，共同为11月开业大典加油鼓劲。女：今天，我们相聚于此，用热烈的掌声，共同揭开xx人寿xx联合营业区8月启动大会的序幕。（倒计时）

### 三、会议开场白

男：尊敬的各位领导

女：亲爱的各位战友

合：大家下午好！

男：青春洋溢激情，盛夏时节，中华将士豪情满怀

女：大地焕发生机，开门迎喜□xx精英热血沸腾

男：在这个盛夏的季节，我们相聚在这里，欢歌笑语

女：在这个甜蜜的时刻，我们相聚在这里，畅想未来

男：七月，将士们征战的尘土虽仍在空中飞扬

女：八月，新一轮冲锋的号角却已在耳边鸣响

男：公元2012年8月，一股橙色飓风席卷xx寿险风云。

合□xx人寿xx联合营业区

男：如今，冲锋的号角一次又一次的萦绕耳旁

女：如今，首期、二期高营你争我赶，奋勇拼搏

男：首期高营不断创造着辉煌

女：二期高营不甘示弱，一次又一次的刷新记录

女：今天，当营销征程再次起锚，中华将士已经擦亮手中的兵器，披挂上阵，随时准备冲锋战场。

男：我们将向开业之际宣战，呐喊出中华xx儿女的豪情壮志

#### 四、领导介绍

男：首先请允许我们向大家隆重介绍参加本次启动会的各位领导，他们是：女□xx人寿保险股份有限公司xx联合营业区总经理xx先生，欢迎您！男□xx人寿保险股份有限公司xx联合营业区副总经理xx先生，欢迎您！女□xx人寿保险股份有限公司xx联合营业区营销部经理xx先生，欢迎您！男□xx人寿保险股份有限公司xx联合营业区乾坤战区xx女士，欢迎您！女□xx人寿保险股份有限公司xx联合营业区xx战区xx先生，欢迎您！男□xx人寿保险股份有限公司xx联合营业区人民战区xx生先生，欢迎您！女□xx人寿保险股份有限公司xx联合营业区中华铁军xx女士，欢迎您！男：参加今天会议的还有各位优秀的.分区经理，欢迎你们！

女：会场中还有我们由各战区的高级营销经理们及xx首期营销经理们，首先对你们的到来表示热烈的欢迎！接下来让我们共同欣赏xx将士为我们带来的手语操—最炫民族风，有请！

## 五、(最炫名族风)

## 六、风采展示

男：让我们用热烈的掌声送给为我们表演的伙伴，谢谢！

男：筹备的短短1个半月时间□xx已累计营销管理干部120余人，分区16个 女：筹备的速度之快，规模之宏大，史无前例；扩张的速度之迅猛，震撼市场；男：请各位伙伴调整你们的坐姿，用最高昂的士气向领导展示属于我们自己的风采。

女：首先为我们展示的是乾坤战区的将士们！

男：下面为我们展示的是xx战区的将士们！

女：接下来为我们展示的是中华铁军的将士们！

男：最后为我们展示的是人民战区的将士们！

女：感谢各战区的风采展示，让我们领略了你们强悍的霸气和必胜的士气，祝愿你们在长江之战战役中保持士气和霸气，再创辉煌，获得收入和职级的双重提升，再次掌声感谢各战区的精彩展示！

## 七、国歌、司训

男：下面有请全体起立，奏唱国歌(国歌起)

女：让我们延续热情，高声诵读公司司训：诚实守信

男：谢谢，请各位领导就坐，请伙伴们就坐

## 八、领导致辞

寿险事业一段新的征程

(上场音乐，礼仪引领)

## 九、表彰

男：2012年的7月，所有管理干部呕心沥血、不辞劳苦，经历了一次又一次胜利的战役！

女：2012年的8月，所有管理干部整理行装，再次踏上征程

男：他们分别是：

女：让我们用热烈的掌声有请他们上台领奖

男：

男：让我们用热烈的掌声有请他们上台领奖

男：再次把祝贺的掌声送给所有共同努力拼搏的管理干部们！

## 十、方案宣导

女：诶，小新啊，你知道吗，咱们马上就要搬到新的办公地点了

女：是吗，咱xx的优秀管理干部这么多，该怎么去分啊

男：别急呀，这不领导马上就会为我们揭开这层神秘的面纱了

女：那么 下面就有请尊敬的志总为我们做本次启动会的方案宣导

## 十一、战区对抗

男：跨别昨日，告别7月之争，迎来新的征程

女：展望未来，迎接开业之战，奋战新的荣誉

男：有这种气势，我们能克服任何困难创造奇迹

男□xx总带领的xx将士，谈笑间檣櫓灰飞烟灭，运筹帷幄，决胜千里，目标：勇争第一；(喝酒)

女□xx总巾帼不让须眉，率领铁军勇往之前，有请中华铁军的将士们上场(喝酒)

男□xx生总羽扇纶巾，潇洒倜傥，与人民的分区经理强强联手，携手铸就新的辉煌，有请人民战区的将士们上场(喝酒)

女：为我们永不言败的拼搏精神，加油！

男：胜者之所胜，士气定乾坤，强者之所强，铁军铸辉煌，

女：铁军的坚韧，人民的强大□xx的精彩，在寿险的舞台上彰显，青春的激昂，在xx的胸怀中纷呈！

男：让我们用热烈的掌声送给xx的所有位管理干部

女：感谢各位营服总及各战区的将士们为我们展示的精彩纷呈

1.直销演讲稿

2.直销事业演讲稿

3.直销产品演讲稿

4.直销演讲稿大全

5.直销分享演讲稿

6.直销励志演讲稿

7.直销演讲稿范文

8.直销演讲稿范文大全

## 直销前景演讲稿篇四

大家晚上好！ 我是xxxxxx促销：张xx□

我首先感谢领导、同事们的信任和支持，给我这次上台演讲的机会！本着学习，进步，锻炼和提高的目的才有勇气站上这个演讲台，同时，也非常愿意接受领导和同事们对我提出中肯的宝贵意见，以便在工作中更正和更好的发挥我的工作绩效能力。

我发言的题目是：努力工作，争做优秀手机促销员。我是去年十月份加入我们俊业促销队伍中的，半年多时间以来，从一个手机销售的门外汉成为现在基本能胜任本职工作的促销员，为此我付出了很多的努力，也得到了很多领导和老员工们提供的经验心得，作为一名一线的手机促销员，我的体会主要有以下几个方面：首先，要热爱本职工作，培养自己对工作的兴趣。想我刚参加这项工作之前从未接触过手机销售，刚开始时也只会用我自己的功能简单的手机，对于新销售的各种型号手机脑子里一片空白，然而我知道，要胜任这项工作，首先要培养对这项工作的兴趣，我从与各种顾客打交道开始入手，看着每天柜台前来来往往、高矮胖瘦、黑白美丑各不相同的顾客，强迫自己，主动和他们聊天，不管他们买不买。渐渐地，我发现这项工作其实很有意思，和顾客聊天其实是一销售技巧，通过聊天，让一些具有潜在购买欲望的顾客，把潜在的购买欲望变成实际的购买行为。特别是卖出一台机器后，那种快感，那种成就感，使人非常兴奋，通过有意识的培养自己，我对工作的兴趣日益浓厚。其次，要学



习销售技巧和业务知识，增强自己的工作能力。要作一名合格的手机促销员，必须要学习一定的销售技巧和业务知识，不断增强自己的工作能力。学习销售技巧，一是学会微笑服务，增加自己对顾客的亲和力。二是要学会耐心说服，说服顾客买你的机器。三是要学会主动和顾客聊天，不但要进行介绍机器性能的聊天，还要和顾客聊一些促销以外的话题，总的目的是让顾客认可你，信任你，购买你介绍的手机。

说真的我觉得我很幸运，也很幸福，感谢我们公司把我派在俊业，也感谢俊业各位的领导，把我分在我们的辣椒e店，更感谢我们的壮哥，给我诸多的支持与教导，每当销售我与顾客们说起我们俊业的时候，顾客们都说就是冲着俊业这个名字来的，俊业的手机我放心，这个时候我感到很自豪，以俊业为自豪，因为俊业是最棒的。

想我刚来的时候，我们老辣椒的象征是一只会跳舞的大象，很惊天，很动地。

不过现在我们老辣的象征是什么：同事们：“狼”……

对~狼，最团结的狼，勇往直前的狼……

谢谢！

## 直销前景演讲稿篇五

简单的说，将工厂生产出来的产品通过直销的手段，直接送到顾客手中，让顾客享有更廉价的产品，更直接、更满意的服务。除了提供廉价的长品、优质的服务之外，也提供了想从事这项事业的人，让人也能借此拥有一番成就事业的机会。

更简单的说，直销是自己用，自己省，如果觉得效果不错，甚至可以自己卖、自己赚。

目前的中国直销界正处于春秋战国时代。从历史角度看，无论是东方或西方，只要是思想发生冲突的时代，都是文化辉煌的时代，直销是世界潮流的大势所趋。从物质贫穷的计划经济年代，走向小康富裕的市场经济时代，如何更有效率的将产品销售出去，是每一家企业最重要的一个课题。所以直销在中国的产生，是改革开放必然的结果，是中国经济与国际经济接轨的必然产物。孙中山先生说：世界潮流，浩浩荡荡，顺者昌，逆者亡。我们必须顺应世界的潮流，甚至引领世界的潮流，造福每一位中国人。

首先谈谈，目前中国直销界的特色：

一：从事直销的人，缺乏直销的素质与涵养。

没有人就没有问题，直销界出现了许多问题，关键在于一些从事直销的人缺乏失效的素质与涵养。

1：不了解直销伦理

直销是一个饮水思源、宽宏大量的事业。做直销事业比不可能靠一个人单打独斗，必须发挥经营团队组织的力量来拓展。

组织力量如何发挥呢？

首先必须要有直销伦理的精神，推崇领导。因为一个人如果没有领导的指引，是永远无法成功的。我发现每一位中国人，都特别的能干，特别的聪明，谁也不服谁。你是你，我是我。就像散落一地的珍珠，各自为阵。无法精诚团结，也就无法呈现出组织的力量，没有组织，事业做不大，就不是我们加入直销的本意。

2：无法坚守直销原则，眼前有业绩就好，不管他人的死活

由于在中国社会从计划经济发展到市场经济，在短短的几十

年中，发生了翻天覆地的变化，每个人都想脱贫致富，导致许多人急功近利，梦想一夜致富。事实上，天底下没有不了了而获的，你要怎麼收获就先要怎么栽。所以有的人为了吸收人员，不惜使用诈术，例如，那高额的收入资金，宣称发财很快，担人吸引进来以后，只想利用他，从来不想根本的培养他，教导他正确的理念和实际的操作技巧，只重视聚餐，交谊，热情的煽风点火，最终的目的就是要你进货，拉人，从头衔。

## 二：以人身攻击，作为拓展市场的武器

任何的行业，无论是衣、食、住行，连国与国之间的国防、经济都因为有竞争、有比较，有批判，才会有进步。直销界对直销理念的批判，对执行方式的运作意见，如果完全采劝对事不对人”的态度，不但无可厚非，而且可以说直销界携手共进的最佳方法。可是我们纵观当今中国直销界，连菜市场都不像。菜市场很乱，叽叽喳喳，卖的东西，五花八门，但还有“秤”作为议价的标准。而今天中国的直销界，却以诽谤、攻击、污蔑他人，作为拓展经销网的捷径。不只是同行之间如此，连同一家公司内部也所在多有。

## 三：产品良莠不齐

目前中国直线产品良莠不齐，根据市场调查，5成以上的消费者对直销产品不信任。有的产品来源不明，品质低劣，有关产品的宣传和产品的实际功能不符合，甚至有张冠李戴之嫌，还有产品本身理论基础便是错的。这些问题，看起来已是司空见惯，几乎是理所当然，实际上，这是非常危险，非常不道德的。

中国人做生意最讲究“口碑”，什么是口碑？

顾客讲一句话，胜过老板讲十句。所以好的产品是成就事业最重要的基矗如果一家公司没有好的产品作为事业基础，即

使有再好的营销计划，一切都是空的。

#### 四：削价

在直销事业里，不同的直销公司之间，类似的产品，可能有不同的'定价。这原是属于企业间差别定价的范畴，他有可能牵涉各公司的成本花费或行销策略，本无可厚非。现在我要说削价是同一系统的经销商，对同一产品却有不同的价格，甚至同一经销商搜出来的同一产品都有不同的价格，这是直销界的致命伤。

直销事业是经销商直接面对公司和最终的消费者，谈不上什么中间条件的差异性，因此没有理由造成削价，可以说，市场削价是死路一条。

追根究底，这都是人的问题，是经销商涵养不够。

五：直销理念源于美国，就理论来说，它主张复制，没有瑕疵，拿到中国就变了样。由于直销公司的经营者，有的对直销理念了解得不够透彻，有的为了快速见到利润回收，有的根本没有长期经营此事业的打算。只将它当作暴发户的速成班，制定出来的直销制度不健全，即使忠诚的经销商遵守了这些制度下的原则，越复制越糟，当然造不出一个健全的直销界。所以直销公司的经营者，是否具备了实战的市场经验和长远经营打算的决心，是一家直销公司成败的关键。

从事直销的人，缺乏直销涵养，以人身攻击作为晋升的武器，产品质量良莠不齐，削价，制度不健全，造成了直销事业的社会低落，家人无法正是这门事业，这到底要是人们对他有歧视，还是直销者咎由自取呢？在这样艰难的市场环境下，随着中国直销立法草案的通过，一个正统的皇家直销商应具备正确的直销理念。

最基本的理念就是100%复制

复制是一个行之久远的观念，早在2200年前，秦始皇统一中国就已经开始了。他统一了中国的文字、车轴、度、量、衡，这件事奠定了中国到今天仍是一个国土辽阔的伟大国家的重要基矗今天的史学家，在这一点上对秦始皇推崇备至。我相信，这就是复制的起源，这是中国老祖宗最早提出并实践的。

大家好，很开心能和大家一起分享我的销售心得。

销售做久了，自然是没有性格，没有个性了，时间像一块磨刀石一样早都把人的性格磨平了。

当然房产销售行业的职业顾问，大多都很年轻，几乎是清一色80以后的独生子女，这批人的性格要强，阅历很浅，知识面相对不宽。而如今的房产行业竞争也越来越厉害了，客户对房产的知识也越来越了解，因而也越来越挑剔了，于是表面上客户与职业顾问的冲突也会越来越多了。

我们应该如何理性地看待这个问题呢？其实这个问题只是表面现象，多年以后随着社会历练的增加，销售经验的丰富，自然就好了。那么既然是表面现象，其实就不是很重要，重要的是问题的根子——如何和客户打好交道。

到底如何和客户到好交道呢，这是一个很难回答，也是一个仁者见仁、智者见智的话题。

我认为和客户打交道的核心问题在于应该围绕着了解客户的需求。如果通过一些办法和技巧，能了解到客户真正的需求之所在的时候，在与客户的接触过程中就已经了解到了客户的需求的话，下来的第二步就变得既简单又琐碎，说简单的原因成交概率相对已经很高了，说琐碎是因为下来的合同，质量等对一些未定因素的承诺，是很繁琐的。

当然了解客户需求的时候，一定要学会拒绝，而且在这个过程中你必须学会拒绝，在你认为比较恰当的时机，对客户的需求

求很干净利索不留余地的拒绝。

这样做的效果会让你有一个意想不到的收获。

随着客户意向的逐步表露，谈判的逐步深入，这种进度自然会让你有一种预期成功的喜悦！

1.直销演讲稿

2.直销事业演讲稿

3.直销会场演讲稿

4.直销演讲稿大全

5.直销分享演讲稿

6.直销励志演讲稿

7.直销演讲稿范文

8.直销演讲稿范文大全