

最新个人经历分享演讲稿(汇总6篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来看看吧。

个人经历分享演讲稿篇一

大家好！首先感谢医院领导给我这次公平竞争的机会，为我提供一个展示自己的平台，我也衷心希望能为医院的发展增添一份色彩，同时一展自己的理想和抱负。

自20xx年参加工作以来，我能积极响应医院的号召，参加医院组织的各项活动，任我院礼仪组成员以来，多次组织并参与我院新员工的礼仪培训，参加我院举行的一些大型活动，提升了我院护士的群体形象，展现了我院护士的风采，并在20xx—20xx年护理示范岗位能手创建活动中，被评为“礼仪服务明星岗位能手”。另外作为我院护理技能操作组的一名成员，担负着我院护士的技能操作培训和考核的重任，每个季度一次的护理技能培训和考核，我都能和操作组的每一位老师认真组织，为提升我院护士的操作技能水平、保证护理安全，贡献出自己的一份力量。

一、提升自己的整体素质，加强理论知识和专科知识的学习。不断提升自己的业务水平，使自己成为一面旗帜。

二、提高自己的沟通协调能力，努力协调好医护、护护、护患之间的关系，使以后的护理工作开展起来更加的得心应手。

三、协助护士长做好病房管理工作，把护理安全放在工作的首位，防范和减少护理差错。

个人经历分享演讲稿篇二

一名优秀的促销员，要为自己而工作。下面是本站小编为你整理的几篇一名优秀促销员演讲稿，希望能帮到你哟。

有这么两句话，想必大家都听过、或者说过。哪两句话呢

“别干那么死，反正领导看不见。”

“今天领导出差，终于可以歇歇了。”

似乎我们只是在为领导工作，其实不然，工作是为了我们自己，只有当我们全力以赴完成一项工作时，我们才能收获自信，获得成就感，我们才能赢得别人的尊重，我们的价值才会实现。只有我们用心的做好工作时，才会有更多更好的机会主动找到我们，我们才能提升的更快。如此，我们的家人才会为我们感到骄傲，我们才能拥有幸福。其实，工作是为我们自己。

在陆德的六个月里，我深有体会。

初入陆德，在车间的实习经历，是我感触最深，收获最多的一段经历。没有假期、没有周末，每天11个小时的重体力活，我从未迟到，更没有缺过勤。虽然累的浑身疼痛，但每天早上我都告诉自己：“别人可以做的，我也一定可以做”。累了，我咬牙坚持，苦了，我暗自鼓劲，我知道，我是为自己工作的。我要证明我可以，我要用我的双手挣得这个机会。陆德给了我这个机会，我就要绝对的把握住了。

“经历就是财富”，只要是自己亲身体验的，只要是自己的真情实感，那它就一定有价值。当我把自己的实习感悟，化成《用心去做》这篇稿件，主动出击送给张经理和王主任时，我就知道它一定会登上《陆德人报》，我就知道第一次机会

我把握住了，这是我用努力挣得，这是我用汗水拼的。

40多天的车间生活结束了，我来到行政楼，又是一个新的开始。

大家都知道，“尊重”是陆德核心价值观之一，但我深知，这个尊重，绝不仅仅是让别人尊重你，而是自己要去赢得别人的尊重。作为陆德新人，我们必须努力，用勤奋、踏实去赢得别人的尊重。每天我是办公室来的最早的，办公室、会议室，我尽力打扫每一个角落；整理资料、打印文件、我尽力做的完美。我是陆德新人，我需要了解的更多、学习的更多。只有我做好了这些小事，才能为大家创造一个良好的工作环境，让大家有更多的时间、精力来传授我更多的新知识、培养我更多的新能力。而我自己也才会进步的更快。

只有用心的勤奋、才能赢得同事的尊重，别人才会倾囊相教，自己才会提升更快。

我们年轻、有精力、多干一点、多承担一点，只会有好处，绝对没有坏处。我一直记得这句话：“承担的越多、才会成功的越大”。不做小事的人、永远成不了大事。

徐老师教我策划管理、王主任教我公司制度、指导我写稿件。我用自己的努力赢得尊重，用勤奋挣得了自己的希望。我一直在努力做着。

虽然，我写了几篇文章，有所进步，但我同样看到了自己的差距，张经理对《陆德人》的掌控排版力，是我远不及的；王姐、张姐的组织考核能力也是我所欠缺的，陆德所有老员工经验的积累同样是我需要学习的。我清楚，这仅仅只是一个开始，我要走的路还很漫长。我仍然需要努力，需要学习。

在财智人生节目现场，张总也说过在陆德“人人是人才”，我们必须学得更快、更多。找准自己的定位，用心全力以赴

做一名真正的优秀的陆德人。

工作是为了我们自己，为我们的成长，为我们的收获。工作没有捷径，追求技巧只能成就一时，只有靠踏实、勤奋，靠自己的双手，用心和自己的头脑，才会成就一世。

尊敬的各位领导，

大家好!很荣幸，公司能给我一次机会，让我做一次实习总结。这次演讲的题目是：如何成为一名优秀的促销员。

在深圳天虹龙新店做了一个多月的促销员，其中所学、锁获、所感非常多，我不敢说自己已经成为了一名很优秀的促销员，但作为一名促销员的基本素质我还是有的。以下结合自己的经验谈谈如何成为一名优秀的促销员。

一、职责

俗语有云：食君之禄、担君之忧。我们要对得起手中这个饭碗，我们要对得起公司的知遇之恩与栽培之恩。在工作中，我们有没有迟到早退;有没有偷懒;有没有贪图公司的赠品;有没有坚守岗位、尽职尽责 我们都要扪心自问一下。在深圳工作一个多月，确实很累、很辛苦，但我敢说，我每次吃饭都不会超时、极少午睡，没拿过公司半个赠品，为什么 做人要忠于职守。

在所有产品中，我卖得最好的是定型类产品，而且时时压制着竞品，当竞品促销员向我提出，只要我肯帮她卖产品，就把六成的提成分给我。当时，我是一口拒接，为什么 因为我是迪彩人，我要忠于自己的公司。

二、销量

终端卖场就是一个战场，销量就是战绩。我们有没有为公司

的销量而战 我33天的总销量是696瓶， 平均每天销售21.09瓶，名列八位队员之首。

其中，除去一次团购，两次开业爆破的销量，我的总销量是466瓶， 平均每天15.53瓶，名列第二。

从整个销量图中，可以看出几点：

1、整个实习期，销售业绩有高峰和低谷。要想达到高峰是要具备一定条件的，比如团购、开业爆破、团队做活动等，在这样的氛围中，自己会充满激情，会有突破。但是，自己受外界环境影响太过了，在常规的销售中没能找到突破点，销量一直都处于30瓶以下。

2、销量处于稳定状态。33天当中，只有6天的销量是个位数，其中有3天花费半天的时间参加培训，而剩余27天，我的销售都是双位数。这表明：(1)我的心态比较平稳，心态、情绪对工作没有重大影响。(2)自己的销售能力能保证常规销量。

3、单品销量比例。除了团购与开业爆破销量外，常规销量洗、护、定、染的比例是2：3：4：1，而门店洗、护、定、染的比例是1：3：3：3，其中我卖得最好的是定型类产品，约186.45瓶，而最关键、最有效地技巧是快速递产品。

三、心态

1、自信

自信，首先是对自己有信心，要有征服顾客的信心；其次是对产品有信心，相信产品能解决顾客的问题。

刚开始，我也是对自己没信心，不敢接待顾客，怕顾客不买，怕顾客刁难，总是以哀求的口吻对顾客说话，类似“这个很好用的呀”、“今天打特价”、“有买有送”等等；而对产品

不自信，更多的表现在洗发水上，怕产品不好用，怕顾客回来投诉等等。

后来，经过一段时间的历练，特别向店长学习之后，自己慢慢变得自信了，变强势了。“你就带这个”、“这个最适合你用”、“可以的，你要相信我”，类似这样的话，自己都不敢说了。8月30日，自己尝试整天都用类似的说辞待客，当天的销售是26瓶，从此，我相信：自信、霸气，是一个优秀促销员必备的素质。

2、相信团队

没有完美的个人，只有完美的团队。个人的力量是渺小的，团队的力量才是巨大的，甚至是可怕的。任何一个促销员都不是单独作战，只有整个门店的促销员团结起来，这个门店才能做好。

在实习中，通过团队合作取得的骄人成绩很多。例如，25支草本去屑洗发水团购，220支300g盈润修复洗发水小礼包团购，而令我震撼和自豪的是，9月10日深圳万佳莲塘店开业爆破活动。当天上午，我们只用常规的推销方法，各自单独作战，见人就推销洗发水，后来发现策略不对，销量提不上去，最后采用团队合作方式，一人高举洗发水在喧销，其他人递产品。当天，我是做喧销的，嗓子喊哑了，销量却不是最多的，但我们很开心，我们团队实现了突破，团队总量是234支。

一个优秀的促销员不仅会单独作战，更要相信团队，配合团队，这样才能取得更大的成绩。

四、技能

1、递产品

递产品是首要也是最关键的技能。在超市中，往往会见到某

些促销员指点着货架上的产品对顾客滔滔不绝。但是当顾客两手空空，他的双眼就会随意转动，当他的注意力转到竞品的时候，你讲得再好也是空话。

首先要递产品，集中顾客注意力，让他认定手中的产品最好用，手中的产品就是属于他的了，而当顾客把手中的产品放回货架的时候，千万不要乱了阵脚，继续递产品，把他没看到的地方指给他看，把他没听过的话说给他听，最后果断拍板，及时送离。

2、用有效的話拦截顧客觸摸竞品

一个优秀的促销员是不会轻易流失顾客的。以我为例，在卖定型类产品时，当顾客放回我递出的产品，而且不接我第二次递的产品时，就要留意他的眼睛，当他扫射到某竞品时，马上说：“像那个，女孩可能会喜欢它的颜色，男的用得比较少。”如果他是男的，自然不会碰。

销售中的技能技巧数不胜数，问题的关键是，你自己是否想变优秀，当你想变优秀的时候，你自己会学到很多技能技巧。

五、服务

1、提高服务意识，以显公司品牌形象

当今社会，服务意识、服务理念已深入人心，强行销售的观念早已过时，一个优秀的促销员是能够为顾客提供帮助，解决问题的。而且很多时候，顾客看重的不仅仅是产品，更多的是服务态度。

在实习中，曾遇到过一个案例，原本天虹店有两名美发师，由于其中一个离职，导致另一个工作量加大，以致美发屋的服务质量节节下降，结果遭到两次投诉。可见，服务态度直接影响销量及公司的品牌形象。

2、强化体验营销

体验营销师本公司与其他日化公司的最大不同，作为迪彩的促销员，作为迪彩优秀的促销员，必须牢记体验营销，真诚待客、真诚服务，才能使公司发展得更美好。

相信谁也不能给一个优秀的促销员下一个定义，他之所以优秀，是因为他想变得优秀。在工作中，如果他能做到对公司负责、对自己负责、对顾客负责，那么我相信，一个优秀促销员所应具备的种种能力和技巧，他都能学到并做到。

尊敬的领导，同事们：

大家晚上好！我是中邮诺基亚促销：张。

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，锻炼和进步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。我是往年十月份加进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，培养自己对工作的爱好。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缺，然而我知道，要胜任这项工作，首先要培养对这项工作的爱好，我从与各种顾客打交道开始入手，看着天天柜台前来来往往、高矮胖瘦、黑白妍媸各不相同的顾客，强迫自己，主动和他们聊天，不管他们买不买。渐渐地，我发现这项工作实在很有意思，和顾客聊天

实在是一销售技巧,通过聊天,让一些具有潜伏购买欲看的顾客,把潜伏的购买欲看变成实际的购买行为。特别是卖出一台机器后,那种快感,[本站]那种成就感,使人非常兴奋,通过有意识的培养自己,我对工作的爱好日益浓厚。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,说服顾客买你五年级作文的机器。三是要学会主动和顾客聊天,不但要进行先容机器性能的聊天,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,购买你先容的手机。

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,由于俊业是最棒的。

想我刚来的时候,我们老辣椒的象征是一只会舞蹈的大象,很惊天,很动地期中作文。

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

个人经历分享演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位来宾:大家好!

我是__区城管执法局直属六中队队员，今天要向大家讲述被网友称为“史上最美丽城管”的故事。

我第一次见到老杨是在__年，__区城管刚成立不久，老杨从原市容环卫监察中队合并过来，而我是从珞南街市容环卫监察分队过来的，互相并不认识。执法大队组织了一次对张家湾街十路口的综合执法，张家湾十路口出店及占道经营的摊点较多，记得我对着一个流动摊贩，磨破了嘴皮，他却动也不动，置之不理。我气得不行，眼泪都快流出来了，刚想伸出手暂扣经营用的桌子，一位男同志阻止了我：“别急，好好说嘛。”然后这位男同志转过头去，和经营户不知说了什么，他就把摊点搬走了。我认真的看了看帮我解围的同志，中等个，制服穿得整整齐齐，黝黑脸庞，朴实的笑容。

这就是我和老杨第一次见面的情形。

因为是同事，经常可以听到关于老杨的消息，比方一队的同事说：“老杨在武大350米守点，不管晚上有没有摊子出来，总是准点下班，非常认真啊！”有时是上党课，开大会，传达关于对老杨同志的通报表扬，因为老杨不收经营户塞的钱，经营户感到执法大队的队伍形象很好，专门送了锦旗。再后来，老杨调到别的队，又听到同事说：“老杨这个人脾气真好，从没看到他对哪个同事、经营户发过脾气。”还有人说：“老杨真老实，工作太忙，他休探亲假也不休完，回河南去看父母住两天就来上班。”当然，还听到一些关于老杨的家庭的琐事，比方说老杨的爱人没工作，孩子念书，没房子住，家庭经济状况一般等等。

最近一次听到老杨的消息，是因为老杨爆红网络。9月27日，老杨执法的情况被网友“时光机”拍摄并上传至网络后，在局里已多次受到过嘉奖的老杨，这次可真是“墙内墙外一样香”，被网友称为“史上最美丽城管”，他所骑的自行车也因此被称为“史上最牛执法车”。

冥思苦想之后，我决定和老杨一起去执法，我要在实地去体验那种心情，去观察他和经营户之间的交流、沟通，再决定怎么写这份材料。

抽出时间，起个大早，7点准时和老杨一起踏上鲁磨路，鲁磨路全长约米，人流量大，商业门点多，流动摊点多。7点钟，路上已是人来人往，摩肩接踵，摊点不少，看到老杨，路边的经营户纷纷打招呼：“老杨，上班了，我马上就收进去啊。”老杨也一一点头微笑着答话：“走进去，别慌，当心碰着人。”一路走来，没有多费什么唇舌，出店、占道经营的经营户已自觉纠正了违规。

一八一厂路口超市边的水果摊，摆出来不少，女摊主一个人在往里搬，老杨一边说：“怎么，今天又是一个人看摊啊？”一边说，一边弯下腰，毫不犹豫的抱起一篓最重的苹果放进去，五分钟，水果全搬进去了，老杨头上也冒出了亮晶晶的汗珠。

我略略有些明白，应该如何去写老杨了，应该是忠、诚、廉三个和坚持这个词。

一谓之忠。忠于党、忠于事业、忠于岗位、忠于制度。从部队回来，高职低配，没有怨言，是忠于党；勤勤恳恳做事，把平凡的工作当成事业来做，是忠于事业；爱岗敬业，恪尽职守，是忠于岗位；再苦再累，不投机取巧，无论风雨雪，坚守岗位，是忠于制度。有了以上的忠，才能十年如一日，从小事做起，不厌倦、不放弃、始终如一，无怨无悔，让平凡的工作焕发出不同寻常的光彩。

一谓之诚。诚是指的对管理对象、对同事以心相待，以诚服人。亲民爱民，常怀仁爱之心，解决困难，说服教育，以心换心，以情换情；对同事如春风化雨，尽心帮助。这个诚换来的是管理对象的尊重与信任，同事的敬佩与爱戴，一值千金。

一谓之廉。廉是清正廉洁的廉，洁身自好，不以权谋私，不沽名钓誉，虽然家中并不富有，但能将别人送的钱都退回去；注重形象，过早都不在管辖范围内过，怕别人不要钱，一是怕引起误会，二是怕占了别人的便宜不好意思。清正廉洁，公正无私，在群众心目中树起了正气，树立了良好的形象，更得到了群众衷心的敬重。

忠、诚、廉这三个看似简单，很难做到。俗话说：“一个人一辈子干一件好事并不难，难的是一辈子都干好事。”老杨在部队严格要求自己，回地方也严格要求自己，十年如一日，难得的是“坚持”两个，可贵的也是“坚持”两个。

当这份材料写完时，我十分兴奋。我想，我要通过演讲，告诉大家：老杨的事情不平凡，不普通，每件小事都凝聚着他对党的忠诚，对事业的热爱，对群众的尊重，他是建设和谐城管、和谐社会的先锋，是城管队伍的排头兵。

我更要大声告诉老杨：老杨，你是当之无愧的史上最美城管，你的二八自行车是当之无愧的史上最牛执法车。

我的演讲完了，谢谢大家。

个人经历分享演讲稿篇四

大家早上好！

“阳春布德泽，万物生光辉”，迎着明媚的春光，我们怀着激动的心情参加由市劳动和社会保障局和xx区政府举办的“xx市x年春风行动暨创业就业洽谈会”活动。这次大型招聘会活动是政府立足当前严峻的就业形势，为求职者和用人单位搭建的一个就业平台，是政府关注民生、重视就业工作的具体举措，是送给未就业的大学生以及其他城乡失业人员的一场及时雨。

在此，请允许我代表全市700多名未就业的大学生，对政府和各位领导对我们的关心表示诚挚的感谢！

过去的一年不仅是我国劳动力市场机制逐渐强化的一年，也是雪灾、地震、奥运会、全球金融危机等一系列重大事件交织发生的一年。这些重大事件或直接或间接地影响了我国社会经济发展的格局，并构成了当前就业面临的基本形势。在金融危机下，劳动力需求严重萎缩，就业形势非常严峻，成千上百万的大学毕业生面临就业的压力，空怀有诸多抱负却无从施展，空有满腹经论却无力表达。

想当年，我们的父母亲望子成龙，望女成凤，起早贪黑供我们读书，以期我们有个好的未来，以盼老有所养。可遗憾的是，我们辜负了他们的期望，毕业了，却找不到工作，连自己基本的生活问题都无法解决，就更谈不上赡养父母，报效家乡，报效祖国了，眼看他们那么大年纪了还在为生计奔波，为我们的事操心，我们唯有心痛。

但我们没有想到，我们的就业问题得到政府的高度重视，去年以来，国家相继出台了一系列政策措施扶持我们就业，政府还想着我们，念着我们，牵挂着我们。今天，政府组织规模这么大的一场招聘会，给我们提供了一个很好的平台。我们一定要珍惜这来之不易的机会，转变就业观念，为自己准确定位，找到自己合适的就业岗位，把我们的全部精力投入到工作中，用我们所学的知识，用我们的实际行动来证明我们是优秀的，我们不会辜负各位领导对我们的期望。

是春风温暖了冰冻的大地，是雨露滋润了茁壮的幼苗，是高山绵延了登攀的脚印，是青松擎起了参天的梦想！让我们记住这招聘会背后凝聚的政府对我们的关怀，记住我们这稚嫩肩膀上承载的殷殷希望。步入社会生涯，走上工作岗位，我们将继续保持和发扬在学生阶段形成的刻苦勤奋，永不放弃，不骄不躁，永争一流的精神，不断丰富自己的科学文化知识，增强自己的社会实践能力，给家乡的领导，家乡的人民，送

上一份满意的答卷，为把xx建设的更加美好贡献我们的青春和力量！

个人经历分享演讲稿篇五

在座的各位领导，各位电信人，大家晚上好！

我是工学院xx校区的电信3g促销活动团队长，我叫。今天分局局长把我叫到这里，让我来分享一下，我们团队的一些促销方法，在此申明，此方法，谨代表我团队正在运作或者是将来投入运作，其他非我团队成员如实施，产生的一切结果，与本人以及本团队无关。

因为从宝局找到我发言到现在，只有四个小时，所以我就说说我们团队的一些运作方法以及我们电信的手机优势。

我要说的，主要分为四点：

一，我们中国电信的手机优势：

- 1，网速比移动快，信号比联通好。
- 2，流量包比移动联通便宜。
- 3，无线wifi优势。
- 4，手机开通时，就已经免费自动加入v网，和同学打电话不要钱(需是电信用户)
- 5，每个用户可设置3个全国亲情号码，在本地拨打亲情号码也不要钱。
- 6，凡购买电信手机用户，就可将自己原来的2m电信宽带免费升级至4m□

7, 天翼3g智能手机可免费升级uim卡, 升级完后, 可直接用手机刷公交, 每次0.9元, 且可直接在校园电信营业厅充值“公交费”。

二, 营销团队管理方法:

1, 在搞活动的前十天, 为鼓励大家的积极性, 每天都对团队成员按当天的业绩结算酬金, 绝不拖欠(这时候电信还没有给我结清钱)

2, 从第十一天开始, 采用定期支付酬金的方法, 因为现在大家已经有了一定的收入, 也知道做电信手机促销是可以在锻炼能力的同时有所收益, 且收益不小, 但是这时候不能再天天付钱了, 因为电信还没有给我付钱, 一来我垫不起这么多钱, 二来, 要为之后可能出现的风险做准备。

3, 根据不同的团队成员能力和性格安排不同的岗位, 且把手机促销做成一条流水线, 让大家都能发挥自己的特长, 又都能有自己的一块收益, 又让这个活动成为“大家努力的结果”, 便于团队管理。

三, 和销售有关的方法:

1, 针对我们的服务, 制定口号“口号一: 请放心!我们电信会负责到底。

口号二: 没事!我们会帮您解决”

2, 要想团队传递一个信号: 我们这个团队的任何一个人, 都是电信服务的活代表, 所以, 无论是售前还是售后, 都应该友好的对待我们的客户。

3, 对已经办理的客户, 尽量满足客户的要求, 就算是一个很小的事情, 都要满足, 就算是一个很小的问题, 都要解决,

就算是一个很小的客户疑问，都要解决。

4，售后要比售前更加热情！

5，免费帮忙刷机，但是在刷机之前一定要问清楚，如果是移动或者联通的客户，刷机就收50元每次，这是要让客户知道，我们的刷机服务虽然是免费的但是绝不是没有价值的。还有刷机之前一定要和客户讲清楚，一，刷机之后，一般厂家就不保修了；二，刷机过程中，对手机出现任何伤害，结果由客户承担。

6，开通客户讨论群，尽量避免老用户在营业厅提出手机使用过程中遇到的问题。能在群里解决的，绝不能让其去营业厅。

四，要对自己有信心：

截止到今天(到时候时间大概是2月19号)，我们的销售情况是：

华为c8650+ 143台

中兴n880s 82台

酷派5860 38台

三星i509 33台

最后，谢谢大家的掌声，祝福所有鼓掌的同仁，都能超额完成任务，谢谢！

个人经历分享演讲稿篇六

大家晚上好！我是中邮诺基亚促销：张。

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,锻炼和进步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。我是往年十月份加进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,培养自己对工作的爱好。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缺,然而我知道,要胜任这项工作,首先要培养对这项工作的爱好,我从与各种顾客打交道开始入手,看着天天柜台前来来往往、高矮胖瘦、黑白妍媸各不相同的顾客,强迫自己,主动和他们聊天,不管他们买不买。渐渐地,我发现这项工作实在很有意思,和顾客聊天实在是一销售技巧,通过聊天,让一些具有潜伏购买欲看的顾客,把潜伏的购买欲看变成实际的购买行为。特别是卖出一台机器后,那种快感,[本站]那种成就感,使人非常兴奋,通过有意识的培养自己,我对工作的爱好日益浓厚。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,说服顾客买你五年级作文的机器。三是要学会主动和顾客聊天,不但要进行先容机器性能的聊天,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,购买你先容的手机。

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，由于俊业是最棒的。

想我刚来的时候，我们老辣椒的象征是一只会舞蹈的大象，很惊天，很动地期中作文。

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