

直销演讲品牌故事演讲稿(实用7篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

直销演讲品牌故事演讲稿篇一

大家好！

首先我代表韩国妆点一生（国际）有限公司全体员工，对各位在百忙之中莅临_____会议表示热烈的欢迎和衷心的感谢！同时感谢_____总和公司的全体员工对妆点一生的大力支持和积极配合表示诚挚的谢意！

韩国妆点一生（国际）有限公司，于20xx年9月由韩国经香港将妆点一生品牌引入中国大陆市场，与战略合作伙伴广东芙妍公司共同组建以产品研发中心、品质控制中心、物流调控中心、营销中心、培训中心、售后服务中心六个部门为一体的综合性企业实体。

进入中国市场以来，妆点一生以树百年品牌为发展战略，以爱美人士的“美发专家，生活大师”为己任，呵护爱美大众。以“妆点一生，一生美丽”为使命，本着“纯粹自然，温和亲近”的宗旨，在妆点人十二年的努力经营下，取得了优秀的业绩和巨大的成就。

品牌定位清晰，以中国市场为主，研发了适合国人体质的各类化妆品，多年来已树立了鲜明健康的品牌形象，深得消费者认同。

产品优势

妆点一生旗下品牌有：妆点一生、彩之媛、奥莱娅等七大品牌，以及以下八大系列：发质养护系列、金钻彩之媛植物精油系列、橄榄精油修复系列、n次方韩药功效系列、氨基酸洗护系列、肥料洗护系列、蛋白营养洗护系列、特价美发洗护系列、儿童系列、橄榄护肤系列和奥莱娅家居系列等终端单品360多个。多元细分化的产品线，满足消费者各类需求，品质卓越，深受欢迎。

营销优势

- 1、不断创新领先的产品理念，持续地生产优质精品，将创新和品质坚持到底。
- 2、坚决实施区域封闭终端操作，禁止并杜绝串货行为，稳定市场价格体系与利润体系。高回报、低风险的代理加盟政策，灵活务实的市场推广方式，强大的终端支持和完善的市场维护体系，使品牌更有市场竞争力。
- 3、在各区域市场实施体验营销和形象营销策略，让更多的消费者体验妆点一生的出色效果，并更多地关注妆点一生的品牌形象。广泛开展教育营销和顾问式营销，帮助各渠道客户掌握品牌理念、产品知识和销售技能，深度帮助客户将产品销售给消费者，绝对不是将产品积压在客户的仓库里。为代理商和加盟商提供全面的品牌经营培训，能在短期内掌握妆点一生的品牌定位、产品知识、产品开发理念和销售技巧。
- 4、加大网络传播、报纸传播、杂志传播、展会传播的频率和力度，时机成熟时实施电视广告传播的策略，扩大品牌知名度和影响力。

公司发展规划

我们放心。

各位嘉宾、各位朋友，妆点一生将继续贯彻“诚信经营，客户满意，持续发展，共创双赢”的经营理念，继续与老朋友们一起发展，更加诚挚地欢迎新朋友加入妆点一生，共建百年品牌。

谢谢！

年 月 日

直销演讲品牌故事演讲稿篇二

大家好！我今天演讲的题目是——沿着先辈的足迹。

先烈们，是你们在中华民族生死存亡的时候建起了万里长城，与日本帝国主义侵略者血杀拼搏。你们英勇倒下了，而成千上万的中国人民却站起来了，他们高声唱着《义勇军进行曲》，那声音传到大江南北、传到长城内外；先烈们，是你们把中国人民从生死边缘拯救回来，你们不怕牺牲，勇往直前，用血肉建设了新中国，让老百姓们当家做主了。

亲爱的老师，同学们，还记得邱少云吗？敌人的一枚枚燃烧弹扔下，正巧有一枚落在了他身边，要知道，当时他只要打几个滚，就可以免遭死亡的危险。但，为了整个潜伏部队，为了整个作战计划，他顽强地忍下来了。他绝不是钢铁铸造的，而是一个人，一个有血有肉的人！如果换成当今世界的每一位，能做到吗？但是，他却做到了，这是一种什么精神？这是一种坚韧不屈的爱国主义精神！

刘胡兰，一个听起来多么娇弱的名字，那颗爱国的心却远远重于泰山。她在已成为敌区的家乡往来奔走，秘密发动群众，配合武工队打击敌人。虽然她只有15岁，但站在敌人面前却镇定自若，坚定的目光吓得敌人心惊胆颤。死亡的狰狞并没

有使她畏缩半步，争取革命的胜利才是她不灭的信念。然而，凶狠的敌人毫不留情地夺走了她年轻的生命，她为中国历史写下了“生的伟大，死的光荣”的辉煌一页。

是呀！在那段艰苦的岁月里，涌现出许许多多胆识过人的革命英雄，他们为了国家的未来，为了人民的幸福，宁可抛头颅、洒热血。这种无私奉献、英勇的行为，难道不值得我们世代传颂、永远学习吗？我们的革命志士是多么爱我们的国家！

同学们，我们是时代的幸运儿，生活在一个和平、美好的环境里。幸福生活来之不易，只有懂得珍惜，懂得我们所肩负的历史责任和历史使命，才会更加努力地去创造未来，创造美好的生活。战争的年代造就了烈士们的坚强与勇敢，和平环境同样会把我们培养成材，我们要有信心，因为我们有榜样！

我们是祖国的未来，民族的希望，我们是国家的接班人，让我们沿着先辈的足迹，继承先烈遗志，发扬前辈爱国精神，为祖国的日益强大、繁荣富强而发愤图强、珍惜时间、努力学习、积极锻炼，共创祖国美好明天！

直销演讲品牌故事演讲稿篇三

尊敬的领导、老师，亲爱的同学们：

大家好，今天我演讲的题目是《坚定信念，超越自我》。

海伦·凯勒有这样一句非常形象而生动的话：“当一个人感觉到有高飞的冲动时，他将再也不会满足于在地上爬。”正是有了远大的理想，正是有一种信念，她接受了生命的挑战，创造了生命的奇迹。

她，盲聋哑集于一身的弱女子竟然毕业于哈佛大学，并用生命的全部力量奔走呼告，建起了一家慈善机构，为残疾人造福，被评选为20世纪美国十大英雄偶像。理想和信念像熊熊燃烧的烈火使她才走出黑暗，走出死寂，理想和信念像巨大的羽翼，帮助她飞上云天。

从某种意义上说，人不是活在物质世界里，而是活在精神世界里，活在理想与信念之中。对于人的生命而言，要存活，只要一碗饭，一杯水就可以了；但是要想活得精彩，就要有精神，就要有远大的理想和坚定的信念。

理想信念使贫困的人变成富翁，使黑暗中的人看见光明，使绝境中的人看到希望，使梦想变成现实。

下面我给大家讲一个故事：

沉甸甸的水壶从队员们的手中依次传递，原来那种濒临绝望的脸上又显露出坚定的神色，一定要走出沙漠的信念支撑他们踉跄着，一步一步地向前挪动。看着那水壶，他们抿抿干裂的嘴唇，陡然增添了力量。

终于，他们死里逃生，走出茫茫无垠的沙漠，大家喜极而泣之时，久久凝视着那个给了他们信念支撑的水壶。

黑人领袖马丁·路德金有句名言：“这个世界上，没有人能够使你倒下。如果你自己的信念还站立着的话。”是的，即使在最困难的时候，也不要熄灭心中信念的火把。

同学们，不管你现在的`成绩怎么样，不管你现在的基础怎么样，只要坚定信念，超越自我，你就有了努力的方向，你就有了奋斗的目标，你就有了生活的动力，你就有了成功的希望！

运，不是什么神秘的力量，而是自我的花开出的果。你如何

选择，命运就如何发生。想要知道费了多少心，只需看树上挂了多少果实。人生，越努力，越幸运。

尊敬的领导、老师，亲爱的同学们：

大家好，今天我演讲的题目是《坚定信念，超越自我》。

海伦·凯勒有这样一句非常形象而生动的话：“当一个人感觉到有高飞的冲动时，他将再也不会满足于在地上爬。”正是有了远大的理想，正是有一种信念，她接受了生命的挑战，创造了生命的奇迹。

她，盲聋哑集于一身的弱女子竟然毕业于哈佛大学，并用生命的全部力量奔走呼告，建起了一家家慈善机构，为残疾人造福，被评选为20世纪美国十大英雄偶像。理想和信念像熊熊燃烧的烈火使她才走出黑暗，走出死寂，理想和信念像巨大的羽翼，帮助她飞上云天。

从某种意义上说，人不是活在物质世界里，而是活在精神世界里，活在理想与信念之中。对于人的生命而言，要存活，只要一碗饭，一杯水就可以了；但是要想活得精彩，就要有精神，就要有远大的理想和坚定的信念。

理想信念使贫困的人变成富翁，使黑暗中的人看见光明，使绝境中的人看到希望，使梦想变成现实。

下面我给大家讲一个故事：

沉甸甸的水壶从队员们的手中依次传递，原来那种濒临绝望的脸上又显露出坚定的神色，一定要走出沙漠的信念支撑他们踉跄着，一步一步地向前挪动。看着那水壶，他们抿抿干裂的嘴唇，陡然增添了力量。

终于，他们死里逃生，走出茫茫无垠的沙漠，大家喜极而泣

之时，久久凝视着那个给了他们信念支撑的水壶。

黑人领袖马丁·路德金有句名言：“这个世界上，没有人能够使你倒下。如果你自己的信念还站立着的话。”是的，即使在最困难的时候，也不要熄灭心中信念的火把。

同学们，不管你现在的成绩怎么样，不管你现在的基础怎么样，只要坚定信念，超越自我，你就有了努力的方向，你就有了奋斗的目标，你就有了生活的动力，你就有了成功的希望！

1.励志故事演讲稿大全

2.故事演讲稿大全集

3.名人故事演讲稿大全

4.小故事演讲稿大全

5.哲理故事演讲稿大全

6.讲故事演讲稿大全

7.小学故事演讲稿大全

8.幼儿故事演讲稿大全

直销演讲品牌故事演讲稿篇四

刚开始，我认为这份工作就是简单的开票，整理报表，接待来自全国各地的客户。令我没有想到的是销售工作千变万化，暗藏玄机。由于女孩子天生的羞怯感，我总是不知道该怎么与客户沟通、不知道怎么介绍产品才能令客户满意?为此，在

刚开始的工作中，我经历了很多次的尴尬和失败。记得有一次：有个从山西来的客户咨询充电架和矿灯的型号和具体的使用方法，办公室又刚好一个人也没有，我只好硬着头皮给客户讲解，对客户的询问，我的回答驴唇不对马嘴，笑料百出，最后，这个客户因为我极不专业的介绍选择了别的企业的产品。这件事情对我的触动很大，虽然领导没有批评我，但是，我觉得自己愧对于工作，更愧对于领导的信任，由于我的不用心，而使公司失去了客户！给公司造成了损失！

这件事情以后，我认真审视了自己：我没有积极主动的去学习，没有足够的重视。在之后的工作中，我主动地和每一个业务员沟通，虚心的向生产、供应和财务等各部门的人员请教。换个态度对待自己的工作，反而觉得工作充实而又意义，自己不但对咱豫光品牌的矿用产品也越来越了解，而且还自我摸索出不同销售区域因气候等各方面的差异，会选择不同类型的产品；怎样有策略的竞争别人已经占有的市场；（这句话我没有看明白）与其他竞争对手相比，我们产品的优势在哪里？劣势又在哪里？在与客户沟通的过程中，如何扬长避短，实事求是地为客户推荐最适合他们的产品。我还发现：河南及周边地区大部分客户会选择在周末来提货，为保证供货及时，我放弃了自己的休息时间，尽心尽力的服务好每一个客户，为此，我在朋友中又多了一个外号：“豫光第一忙”。

闻道有先后，术业有专攻。”即使简单的内勤服务工作，也有专业的地方，那需要靠经验的积累，也靠技巧的突破，才能把看似简单的工作，做的比别人出色。越是微不足道的工作，其实也越能成功，因为这些工作所面对的都是生活中最基本的事物；许多人往往会忽略它的重要性，却无法否认它的存在价值，因为它是我们工作中不可分割的一部分。

朋友们，如果你在公司正从事着非常细微的工作，千万不要灰心，不管做什么事情，我们都要尽力做到最好。职业不分贵贱，贫富没有差距，只有我们拥有值得让别人信任的专业水平，拥有让别人信服的工作态度，我们的人生才会有更多

的超越和收获。豫光给了我们这样一个广阔的平台，让我们一起在这个平台上展现各自的风采，携手共创百年豫光，辉煌豫光。

直销演讲品牌故事演讲稿篇五

您们好！

本人从事学校德育工作多年，深知要真正做好德育工作，难度很大。德育工作难，难在其长期性和隐性，难在其常常不被重视，难在其方法陈旧无创意，难在其能否真的让孩子们入脑入心铭记终生。当然，学校是德育教育的主课堂主渠道之一，学校德育工作者尤其要注重德育教育的针对性、主动性和实效性。大道理要讲，小道理更要谈。但是，如果认为向孩子们讲讲道理就能解决问题，肯定未免天真了一些。解决思想问题、行为习惯问题等，主要靠不断的实践，靠养成教育，靠引导进而内化为孩子们的品格和素质。

德育应与学校的整体工作有机融合，在各个管理层面体现并贯穿于教育的各个环节、细节，即从微小处着眼着手着力。实践育人是学校德育工作的优良传统也是基本经验，德育要从孩子们的生活实践开始，而德育教育的力量又是在交叉整合、融会贯通、循序渐进、潜移默化、春风化雨润物无声的过程中得以生成并生效。比如作文育人方面，先从“我和爸爸或妈妈”开始，然后再“我与老师”、“我与学校”，最后“我与社会”、“我与祖国”、“我与世界”……；再如环保教育方面，先从不起眼的小事，从自我开始，再从改变习以为常的陋习做起，从班级、校园再扩至社会、国家、地球家园等。

只有实践才能育人，在德育实践中让孩子们去内化显得非常重要。作为德育工作者，要有对孩子终生负责的精神，千万不要将德育工作当作可有可无的花架子，形同虚设或做样子搞搞形式应付差事，有这样一句真话：德育为

先，“先成人后成才”！很有道理。有才而无德为坏才，是可怕的！德育工作者应专业化，要有专业水准，要有理论支撑，否则，东一榔头西一棒，盲人摸象，效果想必也不会太理想。

搞德育活动，必须要精心设计，系统研究，锁定目标，有可行的预案，让孩子们从“生物人到社会人”（马克思语）。记得曾有位大教育家说过：“儿童是感情的王子”，所以德育教育要以情动人，以理感人服人，形成难忘的教育，收到让孩子们终生难忘的效果。

细微之处见精神。我想，影响孩子的除了知识，更有道德与文化。在人的一生中，到最后能想起来的才是最珍贵的！开展德育实践活动，必须使用鲜活通俗的语言，生动典型的事例，喜闻乐见的形式，特别要注重孩子们的主动参与亲身经历和真实感受，以增强其吸引力感染力。德育工作者应主动在实践中不断摸索并掌握规律，使孩子们从感情的变化引发行为习惯的转化，促使他们既成人又成才。

总之，德育工作者要做孩子们人生追求的引领者，实践体验的组织者，健康成长的服务者，良好成长氛围的营造者，合法权益的维护者。

直销演讲品牌故事演讲稿篇六

尊敬的老师，亲爱的同学们：

大家早上好！

在当今社会中许多的中国人还牢记着中华美德，所以至今还发生着许多感人的故事。

现在有的小学生对此很重视，但是有的根本就不把它放在眼里。

今天我就要针对这两种情况来谈谈我的看法。

在书的第一讲里明确指出要做个尊老爱幼的人，我们且不说尊老，来说说爱幼。

“爱幼”顾名思义是爱护幼小的意思。

我们身边有许多小朋友，可我们有没有爱护他们呢？我亲眼瞧见到了两个截然相反的事。

一个烟雨蒙蒙的下午，我们放学回家。

因为这场突如其来的降雨使得大多数同学没带伞。

一路上到处都是抱怨声，我暗自高兴，因为我带伞了。

不一会儿一朵朵伞花绽放了出来，同学们都钻进了别人的伞底下，街上的人就寥寥无几了。

我站在那儿等我的同学，飘飘洒洒的雨丝掀起了铺天盖地的珠帘，透过这细纱般的珠帘，我隐隐约约看见一个二年级的小同学正焦急的等待着家长，我靠近了一点，雨水顺着他那圆圆的小脸蛋淌了下来。

雨骤然间下大了，正当我跑着想去帮他时，忽然一声稚嫩童音传过来：“哎呀，某某某，你怎么淋湿了！”我停住了脚步。

一瞧，一位胖胖的小女孩握着把小花伞奔了过来，溅起的泥水弄脏了她的裤子她也全然不顾。

“爸爸还没来么？喏，这把伞给你先打着吧！”她把伞送给小男孩后，转身奔跑着消失在雨幕中去。

在她转身的一刹那，我看见她肩上的端端正正的“二道杠”，被雨水冲刷的格外耀眼。

再看看我肩上的“三道杠”真是后悔当时没有一个箭步冲上前去。

这短短的两句话，令我惊讶万分，她才二年级呀，还是一个被人爱护的小女孩儿，居然有如此高尚的美德，平时只有在书上看得到，未曾想过竟真有此事，真是难得。

看见这件事情，我的心里真像是有千言万语，如果说世界上作恶的人能真正懂得中华美德里所讲的尊老爱幼，能想到做坏事给别人带来的后果，我想世界上的恶人也不会增加了。

反过来，会发生更多令人感动的故事不是吗？

有子曰：“孝悌也者，其为任之本与！”希望这句话能让每一个人牢记于心，才可以做到扬孝悌美德，做尊老爱幼的人！

我的演讲到此结束，谢谢大家！

我小学时间的时候，做了个小演讲，激励自己的。

我讲了一个很早以前的故事，但我还是想再拿出来给大家分享一下。

它是关于美国前总统罗斯福家里遭贼的故事。

故事是这样的：一次，美国前总统罗斯福失盗，被偷去了许多东西，一位朋友闻讯后，忙写信安慰他，劝他不必太在意。

很多时候，我们在遇到不愉快的事情、受到挫折、遭遇不幸的时候，不妨也换一个角度去思考它，会得到不同的结果。

带着冷静的头脑，平和的心态，感恩的心，去做每一件事情，去看待每一个问题。

生活中的不愉快，工作中的如意，是对自己的考验。

我也时常遇到不如意的事，有时我会在心里对自己说，冷静，不要慌乱；或者多想想别人对你好，对你的付出；又或者对自己说这种事情是很正常的，换了自己也许也会这样的。

所以，我希望我亲爱的朋友们遇到不开心的事情的时候，也换个角度去想它，生活过得愉快，幸福。

1.餐桌礼仪小故事大全

2.歇后语小故事大全

3.英语小故事演讲稿

4.诚信小故事演讲稿

5.故事演讲稿大全

6.励志故事演讲稿大全

7.故事演讲稿大全集

8.名人故事演讲稿大全

直销演讲品牌故事演讲稿篇七

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，不愿以青涩的摸样去面对客户。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。

尊敬的老师同学们你们好：

今天，亲爱的同学们，如果你问我：“你最爱什么？”我会毫不犹豫地告诉你：“我最爱我们的祖国”，直销主持演讲稿。在举国上下欢庆国庆节之际，作为一名新世纪的少先队员，祖国近年来的巨大变化使我感到骄傲和自豪，小时候，妈妈教我学会的第一首歌是《国歌》，有句歌词“起来不愿做奴隶的人们”。

一直在影响着我的动感心态，为祖国做贡献的信念也一直在支配着我的行动、学习和生活。当五星红旗在北京奥运会会场上冉冉升起，激昂、嘹亮的国歌在耳畔响起，我有一种冲动，一种神圣的感觉，一种心潮澎湃。不，我说不清楚，那是一种无法用言语表达的感觉。激动、骄傲、自豪、庄严……都无法表达我的“中国心”。我为我们的体育健儿而自豪，我为国人综合素质的提高而骄傲。

但我又想到祖国的未来应当由我们把握时，我又深感责任的重大，尤其作为新时代的少先队员，身上的担子更应比别人重，更比别人沉。历史的今天，全世界人民亲眼目睹了您的成功，自豪与自信。2008年的“绿色奥运”，更是体现了您的经济实力与国际地位。

面对五十九年的风雨沧桑，作为华夏子孙，我们骄傲，我们自豪！我们可以挺直腰杆，拍着胸脯，字正腔圆地向全世界庄严宣告：“我们中华民族是一个坚强不屈的民族，一个伟大的民族，一个大有发展前途的民族！”因此，我更应该发奋学

习，刻苦钻研，以自己的努力使明天的祖国更加繁荣、富强。

一、清场主持

1、内容

(2)请大家在会议进行期间不要来回走动，以免打扰他人。

(3)请有吸烟爱好的男士暂时忍耐两个小时，因为我们从事的是一项环保的事业。

谢谢大家的配合！

1.直销演讲稿范文大全

2.直销演讲稿

3.直销会议主持词大全

4.直销事业演讲稿

5.直销会场演讲稿

6.直销产品演讲稿

7.直销分享演讲稿

8.直销励志演讲稿