

最新直销励志的演讲稿(模板8篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

直销励志的演讲稿篇一

我心潮澎湃，思绪万千！我要放声高歌：“祖国，我爱您！”

我们伟大的祖国“上下五千年，英雄万万千”。爱国主义在中华民族历史上就是巨大的精神力量，热爱祖国，为祖国献身的英雄深受我们的尊敬和爱戴。我们虽然还不能像那些勇敢的战士那样，用自己的生命在战场上保卫祖国。《小学生守则》第一条就有“热爱祖国”，做为小学生，我们到底该拿什么爱国？又该怎么爱国呢？在星期一升国旗仪式上，肃立敬礼是表现爱国的一种形式，更具体的爱国精神应该表现在我们的学习上：上课不说话，认真听讲，认真完成作业。

“热爱祖国”这不是一个只说不做的空词，要从生活中的一举一动做起：遵守公共秩序，在公共场所不乱放鞭炮，不喧哗；爱护公物，不乱涂乱画，爱护树木，绿化环境等等，这些都是爱国的具体行动。现在你一定知道了，爱国就是在我们所作的一点一滴中体现的，无论何时，无论何地，我们都应该把祖国放在自己的心中，做一个合格的小公民！

亲爱的老师、同学们：

大家好！

今天我要演讲的内容是“我爱祖国”。

“起来，不愿做奴隶的人们……”每当雄壮的国歌在我耳边响起，鲜艳的国旗在我面前缓缓上升时，作为一名中国人，我总是感到无比自豪！

有多少人身在异国，心却留在遥远的祖国而奉献了他们的一生；有多少人手中的笔写下了一句句赞颂祖国的诗句……那是因为他们无论在何时，无论在何地，心中都有一个神圣的名字，那就是“中国”！

我们在星光灿烂下倾听时代的钟声，我们在漫长的夜里等待新的一天。多少次，我们心潮澎湃；多少次，我们辗转反侧；那是为了等待不同寻常的一天——新中国的诞生！

亲爱的同学们，染个我们把真情捧出来，把赤诚捧出来。化作长城上的一块砖，化作长江里的一多浪花，化作昆仑山上的一朵白云，为了祖国美好的明天，努力吧！

我爱祖国，也爱祖国的大自然的风景。

我不仅爱祖国的山河大地，就是一草一木，一花一石，一砖一瓦，我也感到亲切，感到值得我留恋和爱抚。

且不要去说什么俄罗斯的森林，英吉利的海，芬兰的湖泊，印度尼西亚的岛了。咱们中国自有壮丽伟大的.自然图景。

我爱我们祖国的土地！狂风曾来扫荡过它，冰雹曾来打击过它，霜雪曾来封锁过它，大火曾来烧灼过它，大雨曾来冲刷过它，异族奴隶主的铁骑曾来践踏过它，帝国主义的炮弹曾来轰击过它。不过，尽管受了这些磨难，它还是默默地存在着。一到了春天，它又苏醒过来，满怀信心地表现出盎然的生意和万卉争荣的景色。

祖国的山对我们总是有情的。我们对它们每唱一首歌，它们都总是作出同样响亮而又热情的回响。

我爱祖国的劳动人民，是他们开辟荒野，种出粮食，挑来河水或井水把我哺育长大。

我怀念我的母亲。她用她的乳汁喂养我，她用大巴掌抚摩我的头。直到今天，我的身上还能感到她怀里的体温。

我爱祖国的文化。有时我朗读中国诗歌中的名句，体会到其中最细微的感情，捉摸到其中耐人寻味的思想，想像到其中优美的图景，感触到其中铿锵的节奏、婉转悠扬的韵律，领略到其中言外的神韵。当我读到得意的时候，就不觉反复吟哦，悠然神往。当它触动到我心灵的襞褶的深处时，我就不觉流下了眼泪。

我爱祖国的语言。它的每一个词每一个字，都同我的生活血肉相连，同我的心尖一起跳跃。

从最简单的一句话中，我可以联想到一长串的人物的画廊，联想到一系列的山川、树林、村舍、田野、池塘、湖泊。

我曾经远离祖国几年。那些日子，我对祖国真的说不出有多么的怀念。这怀念是痛苦又是幸福。痛苦，是远离了祖国的同志、祖国的山川风物；幸福，是有这样伟大的祖国供我怀念。

祖国的大自然经常改变它的装束。春天，它穿起了万紫千红的艳装；夏天，它披着青葱轻俏的夏衣；秋天，它穿着金红色的庄严的礼服；冬天，它换上了朴素的雪白长袍。大自然的季节的变换，促使着新生事物的成长。

2. 逐梦路上演讲稿爱国篇

3. 九一八事变演讲稿400字

4. 2017最新我爱祖国演讲稿大全

5. 保护地球的演讲稿400字
6. 关于安全的演讲稿400字范文
7. 保护森林的演讲稿400字
8. 筑梦路上演讲稿400字
9. 班长优秀发言稿400字

直销励志的演讲稿篇二

养育我们的是父母，关爱我们的是大家。感恩节就是一个这样的节日。

感恩，是结草衔环，是滴水之恩涌泉相报。

感恩，是一种美德，是一种境界。

感恩，是值得你用一生去等待的一次宝贵机遇。

感恩，是值得你用一生去完成的一次世纪壮举。

感恩，是值得你用一生去珍视的一次爱的教育。

感恩，不是为求得心理平衡的喧闹的片刻答谢，而是发自内心的无言的永恒回报。

感恩，让生活充满阳光，让世界充满温馨……让我们学会感恩！

直销励志的演讲稿篇三

在人生中只有曲线前进的快乐，没有直线上升的成功。只有珍惜今天，才会有美好的明天；只有把握住今天，才会有更辉煌的明天！

- 1) 听说幸福很简单。简单到时间一冲就冲淡。
- 2) 有时候折腾一下，只为了证明自己的重要性。
- 3) 爱情是以微笑开始，以吻生长，以泪结束。
- 4) 善于掌握自己时间的人，是真正伟大的人。
- 5) 人生路的尽头，仍然是路，只要你愿意走。
- 6) 当我们给别人送花，闻到花香的首先是自己！
- 7) 你既然认准一条道路，何必去打听要走多久。
- 8) 正是这些平凡的人生，却构成了伟大的历史。
- 9) 善于利用时间的人，永远找得到充裕的时间。
- 10) 自以为拥有财富的人，其实是被财富所拥有。
- 11) 一个能思想的人，才真是一个力量无边的人。
- 12) 成熟不是人的心变老，是泪在打转还能微笑。
- 13) 世界上只有想不通的人，没有走不通的路。
- 14) 对所学知识内容的兴趣可能成为学习动机。
- 15) 目标不是都能达到的，但它可以作为瞄准点。

- 16) 在醒着的时间里，追求你认为最有意义的。
- 17) 只要春风吹到的地方，到处是青春的野草。
- 18) 人生最重要的一点是，永远不要迷失自己。
- 19) 有的事情不得不强求，有的事情不得不放弃精辟的人生格言短句精辟的人生格言短句。
- 20) 如果心胸不似海，又怎能有海一样的事业。
- 21) 过错是偶尔的失误，但错过却是永远的遗憾。
- 22) 一个成功者所知道的，除了勤奋，便是谦逊。
- 23) 创造机会的人是勇者。等待机会的人是愚者。
- 24) 你和什么样的人在一起就会成为什么样的人。
- 25) 时间不是让人忘了痛，而是让人习惯了痛。
- 26) 诚信是世界的通行证，诺言是诚信的试金石。
- 27) 真实的世界使我感兴趣，因为它是可塑的。
- 28) 停止奋斗的脚步，江河就会沦为一潭死水。
- 29) 知识是一种快乐，而好奇则是知识的萌芽。
- 30) 世界是何等新鲜有希望，而我已日渐厌世精辟的人生。
- 31) 年轻时代是培养希望及信仰的. 一段时光。
- 32) 人生不售来回票，一旦动身，绝不能复返。

- 33) 奋斗这一件事是自有人类以来天天不息的。
- 34) 敢于向黑暗宣战的人，心里必须充满光明。
- 35) 不要轻易评价别人，你又没经历他的人生。
- 36) 学的到东西的事情是锻炼，学不到的是磨练。
- 37) 世上有多少个人，就有多少条生活的道路。
- 38) 船放在港口最安全，但那不是造船的目的。
- 39) 生活总会给你另一个机会，这个机会叫明天。
- 40) 一个人除非自己有信心，否则带给别人信心。
- 41) 一个真正的朋友会握着你的手，触动你的心。
- 42) 不是爱情变了质，只是爱与被爱站错了位置。
- 43) 只有相信自己，才能让别人肯定的相信你。
- 44) 天空黑暗到一定程度，星辰就会熠熠生辉。
- 45) 在知识方面能充满闲暇，是文明至上的产物。
- 46) 世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。
- 47) 有些事情无须争辩，表面服从，偷偷反抗。
- 48) 如果事与愿违，请相信上天一定另有安排。
- 49) 没有坚强意志的人，决不可能担任天下大事。
- 50) 朋友需要你今天帮助，千万不要等到明天。

51) 意志目标不在自然中存在，而在生命中蕴藏。

52) 多希望我跟你的过去，永远不会成为过去

直销励志的演讲稿篇四

直销生涯的最大障碍不是价格，不是竞争，不是客户的抗拒，而是业务人员自身的缺陷。面对知名度不高的产品，尤其是高价产品，客户常常怀有戒备之心，力求从各个角度证实自己的购买会物有所值，然后才会做出购买行为。客户会透过与直销员的交谈，以及对环境和直销员的言行举止的观察来判断自己是否应该做出购买决定。直销员只有赢得客户的信任，才可能促进客户购买。

对于一个新接触直销行业的直销员，建立客户信任要突破六大障碍。

1. 知识障碍：

缺乏对产品相关知识和关键专业环节的学习掌握。

产品知识是谈判的基础，在与客户的沟通中，客户很可能会提及一些专业问题和深度的相关服务流程问题。如果直销员不能给予恰当的答复，甚至一问三不知，无疑是给客户的购买热情浇冷水。

化解方法：接受培训和自我学习，不懂就问，在学习中把握关键环节；千万不要对客户说“不知道”，的确不知道的要告诉客户向专家请教后再给予回复。

2. 心理障碍：

对不好结果的担忧、惧怕或不愿采取行动。

胆怯、怕被拒绝是新直销员常见的心理障碍。通常表现为：外出拜访怕见客户，不知道如何与客户沟通；不愿给客户打电话，担心不被客户接纳。直销的成功在于缩短和客户的距离，通过建立良好的关系，消除客户的疑虑。如果不能与客户主动沟通，势必丧失成功直销的机会。

化解方法：增强自信，自我激励。也可以试着换个角度考虑问题：直销的目的是为了自我价值的实现，基础是满足客户需求、为客户带来利益和价值。即使被拒绝了也没关系，如果客户的确不需要，当然有拒绝的权利；如果客户需要却不愿购买，那就正好利用这个机会了解客户不买的原因，这对以后的直销是很有价值的信息。

3. 心态障碍：

对直销职业及客户服务的不正确认知。

一些直销员轻视直销职业，认为这个职业地位不高，从事这个行业实属无奈，感觉很委屈，总是不能热情饱满地面对客户，所以也无法调动起客户的购买热情。

识、社会知识等，才能准确把握市场脉搏。

4. 技巧障碍：

对整个直销流程不熟悉，对客户购买过程控制技巧的应用不熟练。

具体表现：对产品的介绍缺乏清晰的思路和方法，不能言及重点，无法把产品的利益点准确传达给客户；缺乏对顾客心理和购买动机的正确判断，不能准确捕捉客户购买的信号，所以往往错失成交的良机；急功近利，缺乏客户管理手段，不能与有意向的客户建立良好关系。

化解方法：充分了解客户的需求，寻找产品和品牌价值可以带给客户带来的利益点；理清客户关心的利益点和沟通思路；多向同事和上级请教经验，了解客户成交的信号和应该采取的相应措施；学会时间管理，进行客户分类，将更多的时间投入更有成交可能的客户；如果不能准确把握客户的购买心理和动机，就将与客户的沟通过程告诉你的上级，请上级提供判断。

5. 习惯障碍：

以往积累的不利于职业发展的行为习惯。

化解方法：保持积极的态度、尊重客户、做好客户记录和客户分析，发现、总结和改变自己的不良习惯，使客户乐于和你沟通。业务人员与客户的沟通过程，是客户进行品牌体验的关键环节，也是消费者情感体验的一部分。客户需要深层次了解产品情况，作为决策的依据。而直销员对产品的详细讲解和态度，对客户的决策有很大影响。直销员的行为举止将影响客户对企业和品牌的认知，是产品直销和品牌展示的关键。

6. 环境障碍：

容易受周围的人或事影响。

由于缺乏对直销职业的正确理解和认识，趋向于模仿其它直销员的工作方式和作风，但忘了向他人学习是要吸取别人的长处和优点。曾经有一个初入行的直销员，初到公司时热情高涨，但后来受一些老直销员的影响，工作也变得散漫，不能严格要求自己。还有一些直销员无法融入团队，和团队的距离感也不利于个人发展。

化解方法：辨别是非，尊重同事，以开放的心态建立良好的人际关系。以那些业绩突出的直销员为榜样，学习他们的优

点和经验。

直销励志的演讲稿篇五

我叫xxx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。

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。

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。

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。

促销员工作是与人打交道的，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。

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。

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。

直销励志的演讲稿篇六

随着经济的日益发展，平湖已变得越来越美丽，马路上车辆川流不息的景象随处可见。然而由于有些人交通安全意识的淡薄，在车水马龙的马路上演了一幕幕不可挽回的悲剧。当你看到一个个鲜活的生命消失于车轮之下，当你发现一阵阵欢声笑语湮没在尖锐的汽笛声中，当你面对那些触目惊心的场景时，能不感到痛心疾首吗？道路交通安全事故依然是各种事故领域的“头号杀手”。而导致悲剧发生的一个重要原因，就是我们欠缺安全防卫知识，自我保护能力差，因此对少年儿童进行安全教育的. 形势相当紧迫。有专家指出，通过安全教育，提高我们小学生的自我保护能力，80%的意外伤害事故是可以避免的。为加强对中小学生的安全教育，1996年2月，国家教委、公安部等六部委联合发出通知，把每年3月最后一周的星期一一定为全国中小学生安全教育日，建立全国中小学生安全教育制度，敦促安全教育工作的开

展。 红灯短暂而生命长久，为了更好地宣传交通安全法规，增强学生交通安全意识，教育部将今年3月28日中小学生学习安全教育日主题定为“增强交通安全意识，提高自我保护能力”。为了更好地宣传交通安全知识，更好地珍视我们生命，在此，学校向全体师生发出倡议：1、我们要认真学习交通安全的法律法规，遵守交通规则，加强安全意识，树立交通安全文明公德；2、当我们徒步行走于人来车往的马路时，请时刻保持清醒的头脑，不在马路上嬉戏打闹；3、当我们过马路时，多一份谦让与耐心，不闯红灯，走人行横道，绝不能为贪一时之快，横穿马路；4、严禁12周岁以下的学生骑自行车。放学回家一定要排好路队。

记得有一个故事。几个学者与一个老者同船共渡。学者们问老者是否懂得什么是哲学，老者连连摇头。学者们纷纷叹息：那你已经失去了一半的生命。这时一个巨浪打来，小船被掀翻了，老者问：“你们会不会游泳啊？”学者们异口同声地说不会。老者叹口气说：“那你们就失去了全部的生命。”

虽然这只是一个故事，但其中蕴含的哲理却耐人寻味。灾难的发生对每个人来说，不分贫富贵贱，不论性别年龄。孩子、学子、工人、知识分子，人民公仆……无论咿呀学语，还是学富五车，无论幼小纤弱，还是身强力壮，如果缺少应有的警惕，不懂起码的安全常识，那么，危险一旦降临，本可能逃离的厄运，却都会在意料之外、客观之中发生了。

遵章守纪，就是尊重生命，尊重自我。当我们能做到这一切的时候，我们的社会便向文明的彼岸又靠近了一步。重视交通安全，是我们每个人的义务，更是我们每个人的责任。让我们携起手来呵护这文明之花，让我们远离伤痛，珍爱彼此的生命吧。

今天是第十个全国中小学生学习安全教育日，我们希望这个日子能够再次唤醒同学们对交通安全的重视。大地苏醒，春风又绿。我们要把平安的种子撒播进自己的心田。当它发芽开花、长成参天大树，我们必将收获更多的祥和、幸福和安宁。

直销励志的演讲稿篇七

大家下午好！

首先，我非常地感谢校组织给了我一个锻炼自己的机会，我也未能参加这次演讲比赛感到无比地自豪。今天，我所要演讲的题目是“我的大学”。

起先，我想谈谈自我来到大学之后的感触与想法。

刚进入大学我们都参加了军训，那对于我来说是第一次带着苦涩与汗水的美好留恋，军训，让我明白了什么事团结与不懈，它在我的大学生活中平添了几分自信与勇气。伴随着社团的招新与一项项层出不穷的比赛，使原本就对大学充满无限崇高理想和五笔美好憧憬的我，对大学也就有了更进一步的定义。

斗转星移，岁月如梭，回首间，恍如昨日的一幕却已相隔半年之久，时光总在人们不经意间悄悄溜走。如今，站在这里，我更加地知道我的大学拉开帷幕已经很久了。

大学，梦想萌芽的地方，它可以是学习的殿堂，也可以是放纵的温床，关键是看自己如何珍惜这个积累和锻炼的机会。大学，我要用我的热情去营造，他是竞争的舞台，是明天起跳的踏板。我的大学，我将用绚烂的红色激情去面对一切的挑战，用理性来灌溉我的梦想。

首先，规划好自己的人生。

大学生活的本质也是见人见智的，但有些内容却是公认的，那就是掌握好专业知识，做好职业规划。大学——人生的黄金时代，纵然有迷惘的时候，纵然有失落的时候，但积极向上乃是生活的主旋律。合理规划好人生最美好的时光，把握自己，创造辉煌。大学里，应该有两件事是主导我们大学生

涯。一个就是学习，另一个就是社会工作，或者称是课余生活。大一的选择可能就决定了整个大学生活的轨迹，不管是充实地度过大学生活好事为了走好人生的每一步，一个明确的计划正确的规划尤为重要。前路总是充满着机遇与变数，若是能够及早的做好充分的思想准备，应付起来应该会更加的从容淡定。大学，时值风华正茂，可谓寸阴寸金，浪费不得。凡是预则立不预则废，提前为自己的未来勾画蓝图，有意识有重点的培养自己，终会踏实成稳。

直销励志的演讲稿篇八

有一个镇子受到了洪水的袭击，镇上的牧师被困在了教堂的房顶上，他口中念念有词，祈祷上帝来救他。

远远地他看见镇上的木匠抱着一块门板飘过来，木匠奋力游到牧师身边，要他从房顶上跳下来。牧师看了一眼木匠，拒绝道：“这太危险了！我已经祈求上帝来就我了，你自己逃走吧。”木匠抱着门板游走了。

过了一会儿，镇上的渔夫划着小渔船过来了。渔夫要牧师跳到自己的小船上。牧师看了看，觉得自己不可能登上去。于是他说：“这太危险了！我相信上帝会救我的。”渔夫驾着小船走了。

……教堂终于在牧师的祈祷中塌了。牧师上了天堂。