

2023年销售演讲稿分钟(实用7篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看。

销售演讲稿分钟篇一

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：《六月，奥康我想对你说？？》

匆匆的六月，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。我们经常在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上卡住的时候，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

销售最惧的就是拖泥带水，不当机立断。根据经验，在销售现场，顾客逗留的时间在5—7分钟为！有些销售人员不善于察言观色，在顾客已有购买意愿时不能抓住机会促成销售，仍然在喋喋不休地介绍产品，结果导致了销售的失败。所以，一定要牢记我们的使命，就是促成销售！不管你是介绍产品也好，还是做别的什么努力，最终都为了销售产品。所以，只要到了销售的边缘，一定要马上调整思路，紧急刹车，尝试缔约。要很客气却很自然的对顾客说：“那我给你包起来，好吗？”如果一旦错失良机，要再度钩起顾客的就比较困难了，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！

谢谢大家！

时间：

销售演讲稿分钟篇二

大家好，一踏上这个演讲台，心里有忍不住的激动，很感谢金夫人给我这样的机会，感谢同事们给予我的信任。

转眼，在公司已经有8个月了。从礼服部再到门市顾问的岗位，我不知道今天我是以一个成功者的身份，还是以以一个失败者的身份站在这里，但无论成功还是失败，我都想对自己近一年的营销做一下结论。

做影楼的门市营销我想用四个词来说明，“真诚”，“细心”，“团队”，“创新”所谓“真诚”就是要讲诚信诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚相待，言行一致，并且发于内心的去沟通。

而“细心”，在生活中，我们大多数人都需要别人给予一些体贴，做营销我们更要从这些小的方面插手，一句温暖的话或许拥有更强悍的力量。

说到“团队”做营销的都知道，这是一种精神，在建立“以顾客为中心”作为唯一目标的影楼中，必须考虑到组织团队的力量，因为此时没有团队的支持，其目标往往会落空。我们不断提高顾客的满意度，缩短流程周期，快速响应，开发最具创意的新产品和服务——所有这一切都在同一时间进行。原因很简单，那就是团队的力量！影楼是从以顾客为中心开始，随后建立基层团队管理流程，然后转向共同领导和自我管理团队。或者通过组织团队使全体员工参与，以顾客为中心，然后转向整合流程管理。围绕“以顾客为中心”构建团队，将使影楼的各个环节紧密相连，以达到共同目标。

再是“创新”，现代影楼之间的竞争就是影楼管理创新能力的竞争。我们首先要有一个意识，就是自己应该一直处于一个创新的状态，只有这样，我们才能去做好管理的组织创新，人才管理创新，技术管理创新，才能推动集体学习，使组织中的每个员工不断的学习，并充分发挥员工的创造能力，不断改进管理、技术及服务，使组织获得持续的竞争优势。

最后想说，希望在坐所有的人找到自己人生的一套营销方案。

谢谢大家！

销售演讲稿分钟篇三

大家好。首先非常感谢美丽的怡然酒店能够给并不出众的我这样一个终生难忘的机会。感谢大家。

随着暑假的开始，旅游旺季的来临，我们怡然酒店也迎来了一年一度的效益月，今天我们将拉开__年效益月的序幕。现在，整个酒店，上至最高领导，下至普通员工，都在为打好效益月这一战而忙碌起来。预定部作为其中的一个部门，当然也不例外。预定接待，作为客户与酒店之间一个的桥梁，内外通达，作用不可小视。作为其中的一个成员，我们将借

助预定这个平台在第一时间内把我们酒店的优惠活动告知顾客，把酒店的实惠带给顾客，同时也借助这个平台，把顾客的意见建议用顾客最原始的最真实的声音反馈给相关部门，并且和大家一起行动起来，采取切实可行的措施来满足顾客需求，从而提高顾客的满意度。

然而，预定部作为今年5月份成立的一个全新的部门，没有现成的经验可以借鉴，没有现成的道路可以走；而我——一个初入餐饮行业的新人，更无经验可谈。但我会虚心向身边的领导和同事们请教学习，并以我满腔的热情来更好的做好这份工作。

目前，我们预定部有我和赵颖赵姐两位员工，现在我们已经采取的促销措施有为老客户选菜送菜活动。在这项活动中，我们请老客户从参选的所有菜品中选择出十款最喜欢的菜品，然后从7月10日至8月20日只要这位客户来酒店消费，我们就免费赠送其中的一款菜品。而且我们还把老客户所选择的菜品作为重要的客户资料存入客史档案，更重要的是，在选择菜品时，每当有客人对我们的菜品和服务有评价时，我们都虚心接受请教，然后传达给相关责任人，并采取相应的措施进行整改。这项活动也充分显示了我们酒店对老客户的尊重和对现有顾客资源的格外珍惜。

现在，为了配合酒店的效益月计划，我们预定部决定采取以下措施：

- 1详细作好订餐记录，注意客户细节信息，建立健全客户档案。每当有客人订餐时，我们都将详细登记客人单位、姓名、人数、标准、到达时间和联系方式。并且会把重要的信息登记在客户档案里，以备后用。然后在第一时间内通知相应的服务员和厨房，使他们有充足的时间作好充分的准备工作，提高工作效率，更好的为顾客服务。

- 2和公关销售部门通力合作，借助预定平台，把酒店的优惠促

销措施宣传出去。在效益月期间，我们酒店在餐饮和客房方面将有一系列的优惠促销活动，例如歌舞自助餐，幸运大抽奖，临沂老乡特别优惠，天天特价等，我们将把这些信息详尽的传达给客户，切实给他们带来惊喜和实惠，从中也给酒店带来效益。

3切实贯彻实行“迎进来送出去”的原则。不管是新、老客户，只要来到我们酒店消费，我们一定会用最真诚的笑脸来迎接他们、服务他们。而当他们离开时，我们也一定会笑脸相送。不管消费多少，不管是新客户还是老客户，坚持“迎进来送出去”的原则。

4借助效益月和旅游旺季的有利时机，加强和外界的联系，积极开拓客源，增加营利。对于任何一个组织来说，要想增加赢利，一是从现有的可户那里得到新的业务而发展；二是通过兼并或收购其他的公司而发展；三是通过吸引新的客户而发展。其中新业务的增长则是最重要的。同样对我们酒店来说，预订并不是内向预订，我们也会积极走出去，和旅行社、旅游公司联系，开拓客源，加强合作互惠互利，增加团队餐的比例。

5重视客人反馈，加强自身建设。客人用完餐离店并不是我们预订工作的终结，而是另一个新的开始。我们会虚心征求客户的意见和建议，并及时反馈给相应部门采取措施加强建设，为未来的预订工作打好基础。

销售演讲稿分钟篇四

您们好：

首先，很感谢公司给我这个机会与各位同事竞聘。我叫__，今年23岁，来自咸阳彬县，是一名__化工学校化工过程装备技术专业的毕业生。虽然我不是销售专业的，但是我勤于学习，善于结交朋友，对销售方面很感兴趣。

__年毕业至今，在贵公司已工作了近四个年头。从刚开始的一无所知到现在的机台主手，小组组长，与当初那个刚步入社会的毛头小子相比，更增添了几分成熟和稳重。这些都要感谢各位领导和师傅们的精心培养和耐心教导。师傅常教导我先做人再做事，产品即人品，加强自身素质和操作技能的提高，努力武装和塑造自己。工作中，虚心请教，严格执行工艺，我生产的煤安胶布质量优异，20__年度被公司评为质量工作先进个人，我始终坚信有付出就有回报。

我公司自19__年建厂至今，已有五六十年的时光，其中不乏风雨艰难。而如今呢？全球经济萧条，加之行业间的激烈竞争，形式尤为严峻。就在这种局面下，我公司领导和全体员工团结一致，坚持不懈，勇于创新。__年的重组，__年加入延长集团，这一切举措都说明公司领导层的英明决断。我相信加之销售人员的全力以赴，西橡的未来一定会更加美好。

其实我和大多数人一样，很羡慕销售员这份工作，觉得他们可以走南闯北，在五湖四海留下自己的足迹。殊不知，销售也是一份很辛苦的工作，表面光鲜，然而工作中的酸甜苦辣只有自己知道。即使这样，出于一份热爱我还是的坚定的选择销售。我希望加入到公司销售事业的大军中，虚心学习，吃苦耐劳，加强业务能力，利用优越的网络平台，把新产品开发作为工作的重点；调研市场制定相应的工作计划；走访用户，真诚交流，把服务用户作为我的行为指南，及时的总结经验教训，不断进步。

最后，希望领导给我一次机会，我会刻苦学习，把工作做到。

销售演讲稿分钟篇五

- 1、 销售指标达成率分析（销售量、销售额、回款率、利税总额、利润率）。
- 2、 市场投入利用率和成本效益率（广告、促销、终端进场

费的利用率；营销成本率）。

3、 产品利润渠道成员满意率和消费者满意度（分销商、终端商对产品利润的相对满意度；消费者对产品之价格、品质、文化的满意度）。

4、 渠道建设情况和厂商关系评价（渠道结构、终端辐射面、渠道成员之间关系和厂商关系的紧密度）。

5、 营销计划可行性和执行效果评价（营销计划的周密度、可执行性、效果分析）。

销售演讲稿分钟篇六

下午好

各位同事，我认为销售能够改变命运。在三四年前，我是一个毫无经验，毫无社会背景的人，面对寻找工作和个人能力提升没有任何方法。那个时候只想找到一份工作，找到一份能够养活自己的工作，因为我从四川达州过来，一直在哥他们哪儿住着，压力很大，毕竟在外比不上农村，吃住都要钱的，我在哪儿也会增加他们的开支。因此，我渴望能够找到一份工作，一份稳定的工作，从而来减轻他们的负担。但由于能力问题，没有经验，任何工作都很难寻找，现在回想起来，我寻找过的单位和简历，不少于200家。那个时候，我对电脑感兴趣，我想从事有计算机方面的工作，由于没有任何经验，没有一家单位对我感兴趣。因此，我只有放弃自己的爱好，放弃自己那份曾经的执着，抱着随便找工作的态度找了一份长达12小时的工厂工作。由于企业经营不稳定和我个人定位不准确的因素，我换了无数份对自己毫无兴趣的工作。从此人变得极为麻木，对生命也就不太负责起来。我想，这应该是可怕的，现在回忆起来，应该非常可怕。

在无意中，我在书店闲逛，看到了一本书是林伟贤的

《money&you》当时只是随便翻了几页，后来就非常对这本书感兴趣，买回家一口气花了两天时间看完了。这本书受益颇深，建议各位有空去看看。这本书让我学会了系统思考问题的能力，如何看清自己，如何定位自己的一些思路，同时书中的一些名词，让我很感兴趣，感觉很好，知识有所长进。后来我就去想改变自己，经过无数思考，我最终还是打算从事销售方面的工作。

我只所以要离开，是因为我在不断学习，学习了一些销售方面的系统化知识。包括销售团队组建、业绩考核、销售人员薪资等。最让我觉得兴奋的是，我在所有知识中彻底分清了“营销”与“销售”的概念，“管理市场”与“开拓市场”的概念。最终我选择了一家it公司，由于时间关系，我就不一一细说我找工作的一幕幕.....现在回忆起来，我目前感觉从事销售工作一直以来，让我最自豪的就是能够在世界五百强的公司可口可乐上班，从事快消的营销工作，的确兴奋，来之不易。最终我离开可口可乐，感觉是它的待遇不怎么合理，不是我想要的，所以我选择离开了。我记得在应聘可口可乐“业代”（业务代表）这一职位时，我们当时应聘的人有50多个，最后是我与一位稍黑的男孩被录取了，我感觉很自豪。证明我还是有一些能力的，不是没有能力，因为在哪些人当中，无论是论学历和资历，我都不如他们强，最后我能够应聘成功，在我的职业生涯中，可以骄傲一下，哈哈。

在面对可口可乐面试官问我：“如果今天你没有被我们录取，你怎么办呢？”，我平静地回答：“可口可乐是世界五百强公司，能够在这家公司任职，是我的梦想。今天能够来到世界五百强的公司可口可乐，这其实就是一种成功，一直自豪。没有关系，我没有应聘成功，只能证明我还有些条件不具备，达不到你们的要求，没无其它”。面试官对我这一问题，非常满意，我想这应该是我能够应聘可口可乐成功的原因吧！

同事们，当我去选择从事销售工作时，我的家里人反对，他

们觉得这一行没有什么可图，其实我不这样认为。回到现在，我通过不断努力，不断学习我现在是一位全方位的销售人才，同时又是一名部门经理人，策划人。曾经的我通过不断学习，从事了广告策划一职的工作，我想这是对我今天打下了一些很好的基础。现在回头看看我哥他们与我来比较，我比他们强n倍，他们面对烈日，整天靠体力赚钱，而我可以在办公室吹吹空调，动动脑子靠脑力来赚钱。这就是选择，因此我面对曾经的选择，我不后悔，很庆幸自己能够从事销售，能够做好销售，而且还能够做了这么多年。这一切都是基于我愿意学习，愿意奋斗。我想还有些原因就是客户所说的，我对工作是很有责任心的，有激情的。任何时候，我都没有放弃，客户也非常喜欢我这种勤奋，执着的精神，有很多公司都想让我去他们公司，以我这种激情，随便能够组织一支非常有力的团队，帮助他公司迅速来开拓市场，客户如是说。至于客户他们说的是否是真实的，我们暂时不看，但至少让我从中总结了，也充分证明了一个人只要不放弃，不抛弃，坚持自己的梦想去做，我想一定能够成功，一定能够把销售做好，业绩做好。

销售演讲稿分钟篇七

礼拜三，是学校欢乐生活周的一项传统活动——爱心义卖。我当了一回推销员。我认为，当推销员不用点“计谋”就拿不下客户的。

我是关公组的成员，看到寥寥无几的顾客，就主动去当推销员。我拿了一串面结，三串丸子，放到一个盘子里，端起盘子，沿着爱心广场，一边走一边喊：“卖丸子面结了啊！只要5块钱一串啊！！好吃又便宜。”喊累了，就向一群大概三年级的孩子推销。可不知为什么，他们都不要。

我只好继续沿着爱心广场叫卖，希望这些丸子面结能卖出去。这时，我遇到了我的“推销生涯”中的大客户——张成轩。张成轩手里拿着许多吃的，所以走得很慢，也在爱心广场

上“晃荡”。他好奇地望着我盘子里的面结，问道：“这是什么？”我就开始向他推销了：“这是面结。只要5块钱一串哦！这一捆面结里有四个小面结，超级划算！”“好，那我买一串面结。”张成轩正准备掏钱时，我又心生一计，眼球骨碌碌地转，心想：“要不撒谎让他把剩下的丸子也买了。这些面结丸子本来一共20元，我可以把原价抬高，告诉他这是原价，再给他便宜，降到真正的原价20元，说是卖给他便宜一点，他一定会买的。”于是，我对张成轩说：“你要不要剩下的三串丸子？本来这些面结丸子一共要25元，看在你是我同学的份上，我卖给20元，要不要？”“好的，我要。”张成轩爽快的答应了，并给了我20元，我把剩下的丸子连同盘子一起给了他。我猜他心里肯定会想自己赚了5元，可实际上他什么也没赚到。我心里窃笑。嘿嘿，挣了20元，对我们组来说这可是一笔不小的财富。

这次体验当了回推销员。当推销员你得用一点点的“计谋”，才会使顾客买你的东西。看来不论干什么都要用点“计谋”，就像方法一样。