

# 最新销售行业演讲题材(汇总9篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 销售行业演讲题材篇一

大家好！

一个企业的创立，离不开积极勤奋、风雨同路的每位优秀员工；企业的发展，更需要新鲜血液的不断加盟。不同背景、不同经历、不同层次的人才荟萃，冲击碰撞、互相激励，才能使我们的创新思维、科学管理、诚信经营和做全球第一汽车标准件的目标。

我们的企业好像一个大家庭，以它广博的胸怀，接纳、包容了在场的每一位。你们家境、品性不同，年龄、爱好不同，文化程度、社会历练、从业经验各异，但在企业中却扮演着不同的角色，你们都是企业的骄傲，都是企业的主人公！

我深深的知道，正是你们的主人翁精神，支持着你们为我们的企业默默的奉献着！时常萦绕在我脑海的是为了健康城顺利开业不分昼夜辛勤工作的所有同仁——这里没有职位高低之别，不分是指挥若定的高管、现场管理的中层还是勤勤恳恳、默默奉献的普通同仁，只要为我们企业作出过贡献，我们同样不会忘记！

企业的发展壮大，需要资金的积累和不断的投入。也许，你们的付出并不总是得到自己所满意的回报；但是，我们要相信，只要企业发展了，我们个人才能得到发展的空间。也许，你们从事的未必是自己最喜欢的工作；但是，我们要知道，企业

是一个相互配合的有机整体。企业需要你们的敬业爱岗、无私奉献！

我衷心期待全体同仁与我们企业共同成长，期待全体同仁对我们企业继续予以大力支持，和工作方面的配合。

作为大家庭中的一员，我想对你们说：公司的每一位同仁都是公司最宝贵的财富，你们的健康和安全，不仅维系着公司的兴衰，更关系到你们家庭的幸福。我衷心希望每位同仁在为企业努力工作的同时，都能关注健康，珍爱生命，一同创造我们企业明日的辉煌，共同分享奋斗的成果！

愿每一位同仁在企业度过激情燃烧的岁月，在健康快乐中建功立业，与企业一道走向成功！

胜利的荣耀属于我们企业，属于企业的全体同仁！

最后，我衷心祝愿全体同仁及家属工作顺利、生活愉快、万事如意！

## 销售行业演讲题材篇二

我叫××，是××集团××区域家居总汇的一名普通电工。被荣幸的评为了20xx年度××集团优秀员工，这一荣誉首先归功于各级领导，归功于我周围的同事们，我只不过做了一点应该做的工作，尽了一点应尽的责任。

调、蒸饭箱等电器设备逐一登记造册，建立起有关的档案，凡事做到心中有数。

每到夏季，商场就因供电不足，影响空调的正常运行，并时常出现停电现象。所有电器设备长时间超负荷运行。加之商场通风设施不好，又闷又热，导购员在岗位待不住，顾客不愿多停留，及大影响了商场的正常经营。为了解决这一困难，

我首先认真分析了整体用电情况，制定了逢时用电计划，合理地限制照明用电，保证了空调的正常运行。在满负荷的情况下，为了保证商场正常用电，我不定时地到商场外供电变压器监测电流、为总开关通风降温。炎热的夏天，地表温度达60多度，我头顶烈日，脚踏热地，一站就是个把小时，一个夏季过来，往返商场与变压器及各商户之间的路程达200多公里，脸和后背晒得脱了皮，脚焖得长出了脚气。我个人付出了一点辛苦，却换来商场舒适的经营环境，当看到出租率持续上升，客流量不断增多的时候，我内心也感到了一丝爽意，因为我尽了应尽的责任。

一名合格的员工，除了有较强的事业心、责任感外，还必须具备良好的主人翁精神，时时处处想为企业的利益去想，做为企业的利益去做。几年来，我始终像家庭过日子一样，本着勤俭持家的精神，做好各项工作。

商场有30台空调机，一到夏季满负荷工作，经常出现保护停机，还时常出现故障，维修费用较高，通过向专业人员请教和观察，了解到主要原因是室外机散热不好的原因。对此，我主动定期清洗室外机散热片，保持每台机组的清洁和良好散热性，由于精心的养护，三年来所有空调没出现一次保护停机和故障，节约维修费用9000余元。

商场配电设施在地下室，存在多处隐患，且维修极不方便。我在春节商场放假期间，利用平时收集的电线、接线端子、螺丝、涨管等原材料对配电设备进行改造，使其趋于装配合理、维修方便，还节约了1300余元的开支。

平时工作中，我将商户丢弃的废线头、线管、有故障的镇流器和开关等物料保存下来，修缮后已备他用。如一拖二镇流器有的损坏一拖，另一拖却完好正常，我收集起来对其进行修理，不能修好的处理后当作一拖用。几年来，商场内各灯箱所换的镇流器没有购买一支新的，为商场节约了4500余元。

导购优秀员工发言稿  
导购优秀员工发言稿为解决涮拖布水池不便利的问题，我本着少花钱、多办事的原则，和另一位电工当起管工和泥瓦工来，亲自设计方案，利用剩余水泥、砖、砂土等原料改建水池，比施工队改造，节省开支500多元。

商场工作人员少，工作繁杂，为了给领导减轻负担，自己在巡视商场中，见到一些问题，优秀是个闪着美丽光环的字眼，守在kdc销售第一线上，能成为优秀的营业员是我们一直以来的愿望。

我们销售着只为幸福传递的钻饰，也要做个快乐与爱的使者。所以，我认为优秀的营业员首先要有爱心有活力有激情有朝气，每天以积极向上的心态拥抱生活，以饱满的热情投入工作。做一个专业的珠宝销售人员，以过硬的功底和贴心的服务，忠实地传递我们的品牌形象。

优秀是个闪着美丽光环的字眼，光环有多闪亮，其内涵就有多丰富。优秀的员工一定要自信，百折不挠，心中永远有目标，每天活得充实而精彩。待客微笑有礼，语言委婉温和，举止落落大方，注意服务的细节，为我们的品牌形象加分。

优秀是的光环越是美丽，登向优秀颠峰的道路就越崎岖坎坷，其付出也就越多。优秀营业员要有扎实的专业知识，要有丰富的销售经验。勤奋学习珠宝知识和销售技巧，孜孜以求，温故知新；在每一笔成功的销售之后及时总结，举一反三；对于暂时尚未达成的销售，决不认输，永不放弃。优秀的员工会想尽一切办法提高自身的综合素质和修养，找一切理由来接近和了解我们的顾客，想千方百计征服顾客赢得市场，有勇气争最大的份额，有决心吃最甜的蛋糕。

优秀的员工，工作时能独当一面，融入集体后与团队成为一体，懂得协作，讲究效律，配合默契，时刻认识到团队利益高于个人。

优秀的员工，要像lx那样口若悬河，思维敏捷；要像xp积极乐观，随机应变；要向xj委婉道来，让人如沐春风；要像lh那样脚踏实地，步步为营；要向xc那样心灵手巧天真活泼。

当我把以上的优点都盘点一遍，我发现如果它们能集于一身时，我们真的可以被冠以优秀一词了，而如果我们能团结协作默契配合到有大我无小我，众人如一人的境界时，那我们每个人都将真的非常优秀了。

优秀的员工，其实就是你我他，我们自信并快乐着，奉献并幸福着，与kdc一起成长着。

优秀是个闪着美丽光环的字眼，守在kdc销售第一线上，能成为优秀的营业员是我们一直以来的愿望。

我们销售着只为幸福传递的钻饰，也要做个快乐与爱的使者。所以，我认为优秀的营业员首先要有爱心有活力有激情有朝气，每天以积极向上的心态拥抱生活，以饱满的热情投入工作。做一个专业的珠宝销售人员，以过硬的功底和贴心的服务，忠实地传递我们的品牌形象。

优秀是个闪着美丽光环的字眼，光环有多闪亮，其内涵就有多丰富。优秀的员工一定要自信，百折不挠，心中永远有目标，每天活得充实而精彩。待客微笑有礼，语言委婉温和，举止落落大方，注意服务的细节，为我们的品牌形象加分。

优秀是的光环越是美丽，登向优秀颠峰的道路就越崎岖坎坷，其付出也就越多。优秀营业员要有扎实的专业知识，要有丰富的销售经验。勤奋学习珠宝知识和销售技巧，孜孜以求，温故知新；在每一笔成功的销售之后及时总结，举一反三；对于暂时尚未达成的销售，决不认输，永不放弃。优秀的员工会想尽一切办法提高自身的综合素质和修养，找一切理由来接近和了解我们的顾客，想千方百计征服顾客赢得市场，有勇气争最大的份额，有决心吃最甜的蛋糕。

优秀的员工，工作时能独当一面，融入集体后与团队成为一体，懂得协作，讲究效律，配合默契，时刻认识到团队利益高于个人。

优秀的员工，要像lx那样口若悬河，思维敏捷；要像xp积极乐观，随机应变；要向xj委婉道来，让人如沐春风；要像lh那样脚踏实地，步步为营；要向xc那样心灵手巧天真活泼。

当我把以上的优点都盘点一遍，我发现如果它们能集于一身时，我们真的可以被冠以优秀一词了，而如果我们能团结协作默契配合到有大我无小我，众人如一人的境界时，那我们每个人都将真的非常优秀了。

优秀的员工，其实就是你我他，我们自信并快乐着，奉献并幸福着，与kdc一起成长着。

### 销售行业演讲题材篇三

顾客在我心中 作为销售人员，我们应该时刻把顾客装在心中，怀着一颗感恩的心来对待我们的顾客， 因为顾客给了我们生命的源泉，顾客是我们的衣食父母，顾客也是实实在在的人群，需要我 们提供实实在在的服务，一声亲切的招呼，一句温暖的问候，都能赢的顾客的信赖。我曾经 就有过这样的经历， 我的一位顾客他病了， 在他生病期间， 我给他发个信息， 问候他的病情， 并告诉他有家私人诊所可以治疗他的病， 当时顾客没有个我回信息， 我也没往心里去。

但是， 半年以后， 顾客的病好了， 只有短短两个月的时间， 就在我们柜台消费了七千多， 而且还带 了朋友过来消费， 顾客告诉我， 这就是因为那条信息， 他选择了我们的品牌， 这一刻， 也是 我明白， 只要你心中装着顾客， 顾客心中就会有 你。

面对日益激烈的市场竞争， 面对不断变化的市场需求， 销售

已经不再是简单的买卖，优质的服务 and 专业的技巧，已经成为销售行业的重要之本，商场如战场，如何吸引顾客，留着顾客，培养顾客的忠诚度，是我们销售人员应该重复关注的问题。

如何让顾客在众多门店中选择我们的门店，如何击败我们的竞争对手，答案很简单，从细节做起，行内有句话说的非常经典，门店无大事，做的是细节，门店无小事，细节做不好就是大事情。我们要让细节产生差异，让差异创造优势，我们要用一种挑战自我，超越自我的积极心态，使服务真正体现出个性化，人性化、差异化。

顾客为我们送来生意，我们要为顾客送去满意，顾客永远是对的，我们一定要处理好顾客投诉，每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，对投诉，我们要在规定时间内处理完毕，不躲避，不推脱，给顾客一个满意的答复。

俗话说：

“耕地靠牛，点灯靠油”。那么我们销售靠的就是顾客，实现零投诉，让每一个顾客高兴而来，满意而归。虽然，我们不能做到尽善尽美，但是我们一定要做到尽职尽责。

没有淡季的市场，只有淡季的思想，没有最好的陈列，只有更好的陈列，让我们一起努力，留着每一位顾客，让自己的业绩站在金字塔的顶峰，为销售行业写下光辉的一页！谢谢大家！

## 销售行业演讲题材篇四

“路过，别错过！这里的東西又好又便宜！”我把“业务员”的牌子挂在胸前，扯着嗓子使劲喊。开学第一天，我们学校的跳蚤市场兴奋地开放了！

看，我们雪花队的摊位上有很多商品：全新的可擦笔、有趣的书、闪闪发光的矿物……一切都很吸引人。

“路过，别错过！这里的東西又好又便宜！”我的哭声一次比一次大。我想成为一名有能力的推销员。可能是我们摊位的位置不够显眼。我喊了半天，声音都快断了，但是来参观的同学很少。我们都很着急。我灵机一动。是的，不可能监视这个摊位。你不来，我就拿东西卖了。

首先，我拿着一大盒胶棒走到一个拥挤的地方。一个小女孩向我走来，我热情地跟她打招呼说：“来看看我的胶棒！”特别粘。“小姑娘觉得价格太贵了。经过一番讨价还价，她终于和三元做成了交易。接下来我就这样卖了一整盒胶棒。跳蚤市场要结束了，摊位上剩下的商品不多了。这时候我果断换了一个促销方式：——买一送一，大卖。货摊上的货物立刻被抢购一空。

做业务员不容易！要口若悬河，足智多谋。

## 销售行业演讲题材篇五

最近一直在关注和研究大学生创业的问题，希望能够给孩子们提供更多的帮助和指导。其实并不是要孩子们把学业荒废了，都去做生意。而是经过四年多的工作，感觉孩子们缺乏对生活的理解，有一点享乐主义倾向。虽然每个人都希望生活过得舒坦安逸，可是没有一个奋斗过程，如何让自己让家人过上舒适的生活呢？所以，在我们年轻的时候，要有点理想、有点追求，要为了实现自己最基本的生存需要以及高层次的精神需要而努力奋斗。每个大学生都去创业是不现实的，但是在尝试创业和学习创业的过程中，可以磨炼大学生的人格品质。一个正直高尚的人、一个坚持不懈的人、一个心怀社会的人才能真正得到自己真正的快乐和幸福。

我所提倡的创业并不是一个简单的“金钱游戏”，创业可以



获得财富，但财富不是人生唯一的目的；创业可以光宗耀祖、扬眉吐气，但光宗耀祖、扬眉吐气也不能诠释生命的价值。真正意义上的创业是开创一项全新的事业，是创业者强烈事业心与进取精神的体现，是从无到有，从不会到精通，通过自己艰苦的努力让自己所从事的工作对自己、对企业、对社会、对国家有意义。

我的孩子们都是学经济的，可以说经济无处不在，生活中处处都有突破点，只看你是否有一股改变人生、改变世界的冲劲，是否用心去观察、用心去尝试，可以说就是需要具备创业意识。

创业意识是支配创业的精神支柱，是一种蕴藏于人头脑中的精神能量。每个人都想拥有自己的独立的一片天地，都希望自己能开创伟大的事业，但是这种愿望还不能称为创业意识，仅仅是人们的一种朦胧的自发的梦想。创业意识不仅仅体现在“想”的层面上，更重要的在于拥有创业的计划 and 坚定创业的理念。

创业是艰难的，是成功与失败、兴奋与悲观相互交织的过程。创业过程就像一块试金石，经过大浪淘沙，检验出你是一个什么样的人，你的能力有多大。当代大学生在中、小学时期接受的是传统教育模式的培养，在人格特征上有明显的依附性，缺乏自主意识。大学生创业不仅仅为了创造财富，而是为了在经受风险考验中得到成长，在进行创业策划中增强才干，在创业实践中学会把握机遇。因此，大学生要有正确的创业意识，努力培养自己的创业兴趣，使自己具有广泛的人文关怀精神；敢于独立开辟人生道路、自主创造人生价值的精神；勤于实践、生命不息、奋斗不止的进取精神。

孩子们，年轻无极限，勇敢的走出校园、走向社会。路在脚下、路在心中，活出你们的精彩！

## 销售行业演讲题材篇六

大家好！

家人：包容的'爱

熊，兔子等毛绒玩具，但却不让任何人动一下，玩一下。只要一碰，我便会跑过去一把抢过来，充满敌意地看着他(她)。尤其是碰到比我小的孩子时，这时，家里人会快步上前，一边抱起不明情况“哇哇”大哭的小孩，用其他东西吸引小孩的注意力，一边又柔声教育我该怎么做。家人总是这样一次又一次地包容着任性的我，却一次又一次地教导着我做人的道理。

是他们，让我学会了“包容”二字！

舍友：关心的爱

刚住校时，我和舍友们说话总是直来直去的，因此伤了不少人的心。有一次，我身体不舒服，舍友们发现以后，不计前嫌、跑前跑后地照顾我：倒水的倒水，盖被子的盖被子，摸额头的摸额头……还时不时的说上我一两句：“再叫你瞎吃东西，平时说你……”刹那间，我感到一股暖流，流入我心里。这是善良的人性，同时也是舍友对我的关爱。

此后，我受到感染，也与舍友互相关爱！

老师：严厉的爱

老师的这份爱使我明白了：每个人都有爱他人的方式，也让我学会理解别人！

我的的青春路，到底是什么样的呢？

我的青春路是充满爱的!这条路上充满了家人、舍友们、老师们对我的爱!他们给我的爱使我的青春路更加绚烂多彩!

我的青春路是充满爱的!这条路上，我学会也懂得了许多：

宽容、关爱、理解!

## 销售行业演讲题材篇七

大家好!

春节即将来临，借此机会向诸位拜个早年，祝大家新春愉快!身体健康!合家幸福!

在这里我代表销售部全体员工感谢公司提供的平台!

感谢总经理!感谢全体同仁对销售工作的鼎力支持!

过去的一年，我们努力过、奋斗过，有欢笑、有痛苦，有失意、也有成绩，对今天来说都已成为过去，成为公司发展道路上的一个里程碑。刚刚参加的集团年终会议给我很大的触动，我们一个总人数占集团公司三分之一的数量的实业公司，竟然靠他们输血支持我们。心里真不是个滋味，当时我就在想，是我们比他们傻吗?不是，是我们努力的程度和工作方法与武汉业绩优良的公司还有一定的差距。特别是我们的销售部人员，没能给公司带来丰厚的订单。得过且过，混日子的思想还是存在的。

一年下来，由于订单少，利润低，回款期过长是导致公司亏损的重要因素，尽管有种种客观理由和原因，但我们不想推卸责任，我们也不能推卸责任。因为公司要我们是来克服苦难，提高效益的，否则，要我们销售队伍干吗呢?任何企业检验销售成绩的惟一标准就是看业绩增长与否，这始终是硬道理。

不蒸馒头蒸口气，新的一年，我们一定认真汲取经验教训，好好总结想方设法提升销售业绩。争取打个翻身战让公司走向盈利的轨道。

在过去的20xx年，我们的销售队伍是以新兵为主，大家在摸爬滚

打中经历了种种考验，遇到这样或那样的问题，在种种困难中锻炼了我们的销售队伍，更重要的是我们的销售队伍成长起来了。又一年的实战锻炼，提高了销售部每一位员工的工作能力，销售部制度化、规范化的管理也更加合理。

今天开始，我们的销售队伍已不再是新兵，而是一批经过一场又一场战争洗礼的老兵，积累了丰富的客户资源和人脉，业绩的提升必定指日可待。我们还将继续补充新鲜血液，不断的培养壮大销售队伍。

多年来我一直认为，人要学会感恩，特别是在这个浮躁的时代，有许多企业关门倒闭，职工连工资都难以拿到，所以，今天，我们每个人都应该感谢公司提供这样一个良好的、稳定的工作平台让我们一起奋斗，因此，我希望销售部每一位员工从现在起，将自己本职工作做好、做到位，特别是客情关系处理上关注细节，粗放的结果是被市场淘汰。所以，我们销售人员多拿订单、提高利润、及时回款，做好嘉一品牌的宣传就是对公司的最好回报！

20xx开年之际我们已喜迎我们公司产品中的新成员3d打印机，样机已经陆续送达到客户手中，产品的测试改良也将有条不紊的进行着。相信不久会有丰厚订单像雪花一样飘来。

俗话说，芝麻开花节节高。去年销售业绩比前年有所提升，经过一年的铺垫、布局，我们有理由相信20xx年销售业绩会有很大的突破！

20xx年在总经理的带领下，各位同仁的支持下，相信大家一定能完成950万的销售任务，冲击1100万的销售目标。

在此我代表销售部全体成员向在座的领导、同事们表个态□20xx年销售部一定会给大家一个满意的答卷!谢谢大家!

## 销售行业演讲题材篇八

殷殷教诲铸师魂，雪融阳春入土归；梅花香气满乾坤，英雄名字映日辉。当今社会需要英雄，当英雄出现时，我们不仅需要感动，需要反思，更有责任将英雄的故事广为传诵，让更多的人铭记住那个伟大的灵魂。

“殷雪梅”、“邓建军”两个平凡而又伟大的名字响彻龙城。常州大地掀起了一波又一波“学英模”的高潮。一位是爱生如子，舍己救人的好教师；一位是爱岗敬业、开拓创新的好工人。两位英模的共同特点就是平凡的人在平凡的岗位上做出了不平凡的贡献。

平凡的人无处不在。在我们龙虎塘幼儿园就有一位在平凡的岗位上默默无闻工作着的幼儿教师。她虽然没有像殷老师和邓建军那样的英雄事迹，但我从她的教学工作以及待人处事中看到普通教师最闪亮的一面。她就是我的. 指导老师——万玉珍。她从事幼儿教育已有十年之余。十多年来，她一直坚持在教学的第一线，担任班主任工作至今，先后获得省级教育科研论文比赛的壹贰等奖以及区级幼儿教师专业技能比赛的贰叁等奖，并且还取得了江苏教育学院的学前教育大专学历，现还在继续自考本科学历，虽然她没有什么耀眼的光环，学校领导也没有把目光聚集在她一个人身上，但她始终保持着一颗平常心，踏踏实实地工作，丝毫不放松自己的工作态度。她勤奋、诚恳的工作态度决定了一切，所以她才具有十分丰富的教育教学经验和扎实的专业知识水平。

做为一个老教师，除了把自己的工作做好外还要指导分配到

学校里的新老师和实习生。她也不例外。由于教学工作突出，学校只要有新老师或实习生来，总少不了她。但我从来没有听说过她抱怨过什么，每天就见她在学校里忙里忙外，指导实习生怎样上课、怎样组织游戏、怎样做好班级工作，没有停歇的时候。她把大部分的时间全放在了学校，忘了自己家里还有一个3岁的小女儿。记得有次，她女儿跟人家小孩玩耍时，不小心手被门夹住了，左手的无名指的指甲当场就脱落了。十指连心啊，我们能想象的出当时小女孩有多疼，多可怜。当万老师知道这情况后没有立刻赶回家，虽然我知道她很急，但她没有把学生扔在一边，自己赶回家去看女儿。到第二天上班的时候，她的女儿还在发着烧，可她还是照常带着班上47个小朋友上课、做游戏。当孩子生病的时候，妈妈不在身边对于孩子来说是一种绝对的不公平，但是谁又能明白她放弃照顾自己女儿的时间，把更多的时间给了学校，给了她的学生。

爱是人类最美好的语言。在教育中，老师的爱是孩子最宝贵的营养。幼儿期的孩子是非常敏感的，她们需要的并不多，一个甜甜的微笑、一个轻轻的抚摸，一种赞扬的目光……它都可以使孩子认识自己、肯定自己、充满自信，从而感到快乐和幸福。因此，她每天都以微笑面对孩子，她的微笑就象灿烂的阳光一样洒向每个孩子的心田。不管是调皮捣蛋的还是胆小内向的小朋友，她总能包容他们。在她班上有个非常胆小的小女孩，平时不太爱讲话就连上厕所也不敢跟老师说，所以经常小便小在身上，万老师并没有讨厌她，也没有埋怨她，每次都及时帮她换洗干净，还用亲切的语气叫小女孩别怕，胆子放大一点，下次注意就行了。万老师用一颗宽容的心对待自己的学生，但是小女孩的父母并不理解她，每次小女孩小便小在身上，她的父母总是用责备的口吻怪她怎么不多注意点。一个班上47个小孩，老师怎么可能时时都注意她呢？她很委屈，但她并没有怨恨小女孩的父母，而且她给小女孩更多的注意，时时刻刻提醒着她，要上厕所自己就去，别怕，没人怪你的。“功夫不负有心人”。小女孩在她爱的抚慰下，一点点成长，现在她已经很勇敢了，会主动和其他

小朋友讲话，跟他们一起玩耍。不光是她，她的父母也理解了万老师，还很感谢她，说他们很放心把自己的女儿教给她。由于她真诚的爱，其他的孩子也都从原来的任性、幼稚到懂事、健康，成为了人见人爱的孩子。

对待学生是如此，她对新老师也是如此。虽然跟她相处不到一年的时间，但她诚恳待人的态度时刻在感动着我。作为一个新教师，无论是从教学上还是平时的保教工作都是非常的稚嫩，所以在工作的时候常常会出现这样那样的差错，但万老师并没有责怪我，总是微笑的指出我的缺点，甚至在教学上还手把手的教我。每当夜幕降临的时候，每个人都带着所有的疲倦回家了，但是她还在帮我把教案一遍一遍的分析，一遍一遍的修改，从没有露出一丝丝的厌烦。在她的教导之下，无论是从政治思想上，还是从教育教学上都使我得到了飞速的发展。万老师不仅在工作上悉心的指导我，在生活上更是体贴关怀我。刚走出校门的我，还没有从一个学生的身份转变为一个老师。这时候，我遇到了人生的一个重要的转折点，我不确定自己在这个岗位上到底扮演的是怎样的一个角色，万老师用她的行动告诉了我。我看到了一个老教师对待工作的热情，勤奋，努力，虽然我们刚开始之间没有什么言语，但有时候肢体的动作胜过语言的表达。是她带着我走过了我人生的转折点。我感谢我的领导，感谢他们让我跟老师结成师徒。但我更感谢万老师，感谢她能真诚的对我，我庆幸自己能成为她的徒弟。

教师是太阳底下最光辉的职业，教育就是播种光明的事业，爱是光明的使者，更是师德的源泉。没有爱，就没有教育可言。“千里之行，始于足下；百尺高台，始于垒土”。

这，就是一个平凡的人，一个普通的看过一眼就可能忘掉的人，安于平凡却不甘沦为平庸。我相信万老师一定能在幼教天地用自己的才情染出绚丽锦绣，扮点七彩人生。

# 销售行业演讲题材篇九

各位同仁、各位商界朋友，很荣幸、大家下午好！很高兴能有这样的机会，和大家一起分享一年来公司所经历的点点滴滴；刚才陈列总经理已经给我们很生动、很深刻的总结了这一年来公司的成败和得失，我非常荣幸、非常骄傲公司有这样英明的领导者，我来公司时间不长，但是我却时时刻刻、真真切切的感受到在陈宰臣董事长和陈列总经理的指示和关怀下，公司发生的巨大变化和进步！我在这里代表销售部向他们和公司的用心良苦表示感谢！

## 一、公司目前的营销模式和构成：

目前公司的销售主要有四大块：半成品(箱体、玻璃、外壳等)、国际贸易(燃气热水器、烤炉等)□oem(电压力锅等)、国内销售。其中半成品占20%、出口占10%□oem占10%、国内销售占50%；2)营销模式：由于我们的销售产品比较多元化，营销模式也是比较多样性，为了大家便于理解，那么在这里我重点阐述下国内销售的营销模式，国内销售也分为两大块：以批发为主的营销二部和以凯信品牌为品牌推广的营销一部，很显然，营销二部主要是以批发为主，追求的是量的变化，从而达到质的变化；也就是说二部追求的是客户的数量和出货的数量，从而提高利润的数量，用六个简言之，也就是“深挖洞、广积粮”，没有粮食人会饿死，在现阶段，没有大量利润的保证，公司就会出现饥荒和危机。但是，一味的“深挖洞、广积粮”不是我们的最终目标，我们的目的是为了称王，成就一番霸业；我们通过什么来实现我们的霸业，总的有个媒介，我们的媒介就是凯信品牌，所以我们成立了营销一部，一部的营销模式三个“品牌化”或者说“图霸业”。

## 二、一年来营销方面的工作总结：

在这里，我借陈宰臣董事长的一句话“销售是一个企业的龙头，龙头如果不能发挥它该承担的责任，就会牵一发而动全



身，让整个工厂失去活力、战斗力、以及生存的本钱”；在这一年里，公司的所有销售人员都克己敬业、始终把公司的利益放在第一位，我们的半成品销售比去年提高了50%；我们的oem客户在去年的基础上又增加20%；而我们的出口更是朝气蓬勃、大放异彩，不但在业绩上取得辉煌成就，而且成功的和国际上的一些大经销商实现完美对接；我们的国内销售也是百尺竿头、更进一步，我们的网络已经遍及全国各地，其中我们的电压力锅产品销售从每月的几百台到现在每月2万台，这是一个什么速度，这离不开销售人员的努力，当然也离不开在座各位的支持和关怀；我们自己的品牌也实现了零的突破，目前网络有10多家，我们取得了一些成绩，同时也存在很多不如意和困难，但是公司品牌化路程已经迈出了坚实的第一步，虽然比较艰辛，但已经有了很好的开端。如果说今年是我们向品牌化进军吹响的第一声号角，那么明年就是进入冲刺和真正的战争时代，都说商场如战场，一点不假，我们就是在进行一场没有硝烟的战争！

我们取得这些业绩，虽然谈不上骄傲，但是我们却在脚踏实地的在走，不积跬步，无以成千里。今天的一小步也就是以后的一大步！在这里，请允许我，允许我代表全体销售人员对在座的各位、以及公司的领导、各位商业朋友，对你们的支持和配合表示感谢！

### 三、公司未来的营销方向和重点：

谈到营销也许每个人都明白是怎么回事，但是营销其实是个非常复杂的系统工程，包括市尝销售、财务、售后、运营平台、物流、产品等诸多大板块组成，任何一个板块运作不畅都会带来致命的伤害，其中最重要就是销售和市场，市场就是经营品牌、销售就是销售产品，两者的结合就是营销这个名词的来源，简单的说营销就是经营品牌和销售产品。