

# 推销口红的演讲稿(实用5篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

## 推销口红的演讲稿篇一

大家好！

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\*\*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\*\*没有批评我，但是，我觉得自己愧对于工作，更愧对于\*\*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\*，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\*台，让我们一起在这个\*台上展现各自的风采，携手共创百年豫光，辉煌豫光。

## 推销口红的演讲稿篇二

我竞聘秘书，有一个最不利的条件，即我的学历。你们说要招具有本科以上的文凭的，而我仅此一张自考大专文凭。好在任何事情都不是绝对的，事实不总是证明文凭等于水平，学历等于能力。请允许我幸运地回顾一下往事：（出示杂志）这篇打开写作之门的论文是我大专三年级时发表的，（出示证书）这些奖证是95、96、97连续三年的优秀撰稿人证书，（出示目录）这是我八年来发表在杂志上的文章目录，（出示文集）

这是我近年来公开发表的100多篇论文汇集，（出示文章）这是我撰写的领导科学与艺术，这是我撰写的文秘调查报告。因此，我来竞聘了。因为我明白，我竞聘秘书还有几个算得上条件的条件：……竞聘者开始似乎在讲自己的劣势，但这恰恰是诚实可靠的表现；而在给自己“抹黑”以示诚实之后趁机“亮”出自己几条压轴的优势，让评委及听众对其实力不能不心服。

人格与气度、礼貌与聪慧、信用与机智等素质、修养，是一个人立身处世的主要因素，考察竞聘人时，当然要关注到这一切。因此，竞聘人演讲时，要以自己的内涵力量去打动并感染评委和听众，既要展示才华，也要展示德性。竞争固然无情，但不可以诽谤和贬低别的竞聘人的方式来树立自己的形象；参与竞争的过程中，有些细节也不可不注意，很可能评判者就是要从这些细节中来考察你的素质。比如在现场设置一些“举手之劳”的事看你“躬腰”否，故意让你久等看你烦躁否。现在竞聘者中大学生研究生多得很，恐怕用人单位更希望找到有才更有德有境界的人。某行署办公室招聘秘书时，办公室领导有意在通往主考室楼梯上安排上访者，拦住他们要见主要领导“理论理论”。不少应聘者以我现在还不是办公室的人为由，视而不见，或绕道而走，或挣脱逃身。只有一位从事过办公室文字工作的年轻女同志耐心询问上访者的苦衷，倾听他们的意见和呼声，俨然以自己是行署办一员的身份耐心细致地对他们作解释说服工作，并表示一定将他们的意见转告领导，请求领导督促当地尽快解决。不想这些上访者得寸进尺，说肚子饿，她便为他们买来方便面；说没有返程路费，她掏出50元钱给他们。她在演讲中有这么一段：做人，人格是第一位的。我一直这样评价自己：水平三流，知识二流，人品一流；我深信行署办需要高水平的文秘人员，我过去那些所谓的辉煌肯定微不足道，但是我也深知，行署办文秘人员的工作成功也在很大程度上取决于他们的修养。

评委当即报以热烈的掌声，打开了电视机，她才发现楼内楼

外的言行都在评委的监视之中。她被现场录取了，因为她把握住了应有的谦虚、尊严、理智，应有的人生观、价值观、世界观。

耳目一新、与众不同是征服评委的妙策。思维的独辟，观点的独到，表达的独特，是竞聘者努力的方向。下面是一位高中毕业生竞聘村委会主任的演讲词片断：我从没有担任过村干部，缺少经验，这是劣势，但正因为从未在“官场”混过，一身干净，没有官相官态、官腔官气，更不可能是官油子；少的是畏首畏尾的私虑，多的是敢作敢为的闯劲。正因为我一向生活在最底层，从未有过高高在上的“体验”，对摆“官架子”看不惯，弄不来，就特别有民主作风。因此，我的口号是“做一个彻底的平民村委会主任”……这位竞聘者的演讲词，可谓是“官念”新颖不俗。具有鲜明的个性和风格。

精神状态影响着竞聘者的命运。斗志昂扬，意气风发，体现了风风火火闯事业的饱满激情与蓬勃向上的自我形象，会给评委留下好的印象。请看一次竞聘办公室秘书的最后一位竞聘者的演讲片断：人们找到了竞争这种生活方式，我当然不会放弃属于自己的那份公平。我清楚，评委不会无缘无故地偏爱一个人，但是好感的砝码必然会加在信心十足、言行一致的人身上。我认真地研究了你们招聘这个职务的条件，也仔仔细细地分析了前面的竞争伙伴，我们相似的地方很多，说心里话，我们都想赢。但这是特殊的选人，需要的是言行一致、行过于言的人，而不是虚言巧语，言过于行的人。我敢来竞聘，是因为我有闯劲，又有干劲，我做人的原则是说真话干实事。所以我相信这次竞聘演讲给我带来的不会是别的，而必定是下次的就职演讲。

### 推销口红的演讲稿篇三

改革开放的大潮一浪高过一浪，竞争已进入我们生活的每一

个角落，竞争的一个重要方面，就是人才竞争。在优胜劣汰中，每个有识之士都会重新寻找自己的位置，重新认识自己的价值。然而人才何在？在于发现、寻找，更重要的还是在于自我推销。“先有伯乐，后有千里马”之说，虽古已有之，但靠别人去发现，我总以为是一种浪费，一种遗憾，一种悲哀，知己莫若沙，每个人展示给别人的，大多是“装在套子里的人”，所以，只有自己才能真正认识自己，解剖自己，才有资格向芸芸众生推销一个真实、完美的你自己。乞求别人了解，等待别人推荐，无异于捧着金饭碗要饭吃，况且，能够真正发现你、了解你、赏识你的人，毕竟太少、太少，所以才有“千里马常有，而伯乐不常有”之说。

戴尔卡耐基说：不要怕推销你自己，只要你认为自己有才华，你就应该认为自己有资格担任这个或那个职务。既然如此，朋友，你还犹豫什么？你还等待什么？记住：这个时代需要推销。

## 推销口红的演讲稿篇四

优秀产品推销员是如何通过演讲分享推销产品的呢？下面学识网小编整理了优秀产品推销员销售演讲稿，供你阅读参考。

在坐有很多对我们公司都不是很了解，娜由我来介绍下我们xx公司，成立于1993年，其前身为美容化妆品经销有限公司，也是大连地区最早的专业美容用品经销之一。经过了十多年的风雨历程，现已成为一个以代理专业美容产品为核心，以营销教育为依托，一品牌加盟店为网络。拥有3家分公司，商学院教育，业务遍及东北三省的终合性美容集团公司。

扁鹊回答：长兄最好，中兄次之，我最差！

文王疑惑，又问：那为什么你最出名呢？

这个故事呢告诉我们”事后卜如事中控制，事中卜如事前控制；可大多数人都匀未体会 这一点，等到错误造成了严重性在寻求弥补，而到最后呢，怕是于事无补！

这个故事的意义大家明白了嘛》?好!进入正题，

一 趋势：现在欧洲八成以上女性都在口服胶原蛋白，中国台湾·香港60%的人口胶原蛋白，胶原蛋白的作用，功效早已深入人心，大环境势不可挡。

二 定义：有这么一句话“物以稀为贵”，健康，驻颜，归属于“稀有”的一族，贵在于稀有的身份[]20xx年，isoi小分子胶原蛋白肽为人类尊享，尊贵典范赋予人类黄金般的传奇色彩！在这里isoi不仅仅是一个名称，一个品牌，而是一个阶层，一个身份，一种生活方式，一个不老的传奇。

三 作用：我们用八个字来形容 支撑 连接 联合 保护就这八个字

四 与人体关系：

2胶原与血管 胶原含量的多少与血管疾病之间有着十分密切的关系,胶原蛋白是构成血管的主要成分;胶原蛋白的不足会导致血管弹性变差,并影响血压稳定性,甚至导致各种心脑血管疾病。

3胶原蛋白与骨骼 女性在20岁胶原蛋白已经开始老化、流失;25岁则进入流失的高峰期; 40岁胶原蛋白含量不到18岁的一半!女性由于月经、生育等生理因素的影响, 胶原蛋白流失量是男性的2.5倍。随着年龄的增长,易导致骨质疏松、骨折等老化现象的就是女性。骨骼中胶原蛋白的含量以骨中总蛋白质的量来计算,有80%是胶原蛋白,胶原蛋白是维持骨结构的完整,防止骨质疏松,保持骨髓柔韧度的关键,摄入足够的胶原蛋白肽,能保证正常机体钙质的摄入量,胶原蛋白

就像骨骼中一张充满小洞的网，会牢牢的留住钙质，免于流失，身体中一旦缺乏胶原蛋白，即便是补充了足量的钙，也会白白流失！

第一， 在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

第二，热忱服务。要以饱满的热情面对每位顾客。注意与客户的沟通技巧，抓住客户的购买心理，全心全意为顾客服务。

第三，熟悉服装。了解我们商店每款服饰的特点，对于衣服的款型，模型，颜色，价格，面料，适合人群做充分了解。

第四，养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

第五，根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的万的营业额任务，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

尊敬的蔡总、各位领导、亲爱的同事们：

下午好！

我是销售部的xxx，非常感谢公司的各位领导、各位同事给予我这份荣誉，我感到很荣幸。

我加入我们公司，六年多了，这里，是我尽情挥洒青春泪水与迸发青春热血的地方，个人的付出，伴随着领导的支持、同事的帮助，催促自己成长，很多情景历历在目，这些年，就这么一路走来，感受很深！

此时此刻的我，心里无比的激动，但更多的是感动与珍惜，因为公司最大程度上认可了自己的付出与表现，我会更加努力工作的。

在此，我要向“给我指引方向和耐心教导我”的各位领导与同事说一声“谢谢你们！”，是你们让我不断进步，让我能够站在这里，领取这份荣誉。

虽然被评为优秀主管，但我深知，我做得不够的地方及需要学习的地方还太多太多，尤其是我们酒店行业，具体到我们公司领导身上，具体到我们公司同事身上，都还有很多的東西，还需要我去学习。

社会在发展，时代在进步，市场竞争日益激烈，不奋斗、不拼搏，就会被竞争大浪淹没，我深知，只有持续学习、持续提升、持续积累游泳的本领，才能战胜汹涌的波涛。感谢公司给我提供了学习成长的平台，我相信今天的荣誉会鞭策着我不断进步，使我做得更好。

作为公司团队的一员，有理由相信我们的团队会一如继往的努力，充分发扬我们的敬业精神，全力以赴，做得最好。

亲爱的同事们，让我们携起手来，向着公司发展目标冲锋前进，使公司业务再上一个台阶，为打造一个属于我们的辉煌平台而一起努力奋斗！

最后，祝愿我们的度假村事业蒸蒸日上、继续做大做强！

祝愿大家身体健康、工作顺利、事业有成！

谢谢！

## 推销口红的演讲稿篇五

大家好！

两年前，我来到了销售部，面对这个与专业毫不相关，以前从未接触过的行业，我第一次对自己的选择产生了怀疑。

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\*\*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\*\*没有批评我，但是，我觉得自己愧对于工作，更愧对于\*\*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\*，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\*台，让我们一起在这个\*台上展现各自的风采，携手共创百年豫光，辉煌豫光。