

# 最新销售员工演讲稿(实用9篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

## 销售员工演讲稿篇一

大家好！今天我十分荣幸能够站在这里参加此次的演讲比赛，我演讲的题目是“服务创造价值，真诚赢得喝彩”。

依稀记得刚踏入保险行业的时候，我对保险知之甚少，也不知道怎样去做业务？怎样去跟客户沟通？所以，最开始几个月下来，不仅业务成绩低，而且整个人都感觉很累。有好几次去拜访客户都吃了“闭门羹”；有好几次跟客户介绍相关业务时都让客户觉得不耐烦；有好几次客户有疑问向我咨询时我都不知道该怎样回答；这样的好几次还有很多很多……当时的我真的有想过放弃吧，去找份别的工作也比现在的好！但是我真的就这样放弃了嘛？不，我不能放弃，看着别的同事们都能轻松促成业务，业绩也比我好，难道我就不可以吗？我相信自己一定可以，只要我肯努力！

自那以后，我就一边工作，一边向有经验的同事学习，分析自己不足的地方；同时，在跟客户交流的时候我也会仔细观察客户，变换着不同的语言方式和交流方式跟客户交谈，针对不同的客户我也学会了采用不同的方式跟他们交流。工作之余，我还会努力学习保险推销相关的知识，充实自己的专业基础知识，以便在向客户介绍业务的时候能够有据可依、有章可循。就这样，时间渐渐地流失了，几个月下来我发现自己的业绩居然有所提升了，很多客户也都愿意接受我向他们介绍的业务了。这一转变让我惊喜异常，我知道，只要我

继续努力下去我就一定可以向别的同事一样拥有傲人的业绩！经过这一转变，也让我深深意识到，其实每个人都可以做好保险业务的，只要你有一颗为客户服务的心，而且是一颗为客户真诚服务的心！因为只有用一颗真诚服务的心去对待每一位客户，才能博得客户的信任，也只有与客户之间建立起了信任，客户才会相信我们、理解我们、接受我们，也才会以同样真诚的态度对待我们。就像莎士比亚曾说过：“如果要别人真诚，首先要自己真诚。”

如果有人问我什么是保险？那么我会斩钉截铁地告诉他：保险就是真诚的为客户服务！

我相信，只要我们在工作中多一点微笑，少一点哭泣；多一点热情，少一点冷淡；多一点耐心，少一点急躁；多一点真诚，少一点虚伪，那么，我们的工作也就会轻松更多、容易更多、开心更多。

我只是一名普通的车险销售人员，但是在我工作的过程中，我深刻地体会到了客户对于保险的那种“半信半疑”的心理。或许是自己以前上过当？或许是自己身边的亲戚朋友上过当？也或许是自己本身就对保险行业不相信？再或许是对保险行业存在些许的误会？但是，不管是什么原因，我们都有责任和义务让客户相信我们、接受我们、依赖我们。

现在的我，虽然对保险工作已经较为熟知了，与客户的沟通交流也更加顺利和愉快了，但有的时候还是不可避免地会遇到蛮不讲理的客户，或是一有问题就对我的工作全盘否定的客户，甚至还有不满意就破口大骂的客户。这样的情况我相信不止是我，很多的保险从业人员都会遇到，每当遇到这样的情况我也会觉得委屈，也会觉得心里不平衡，甚至有的时候还会觉得是客户无理取闹。但是，我并没有因为这样的心理而对客户发泄情绪。为什么？因为我深深知道我工作的宗旨就是真诚为客户服务；我深深知道客户这个时候更需要我们真诚的服务态度；因为我深深知道这个时候只有以真诚的

服务态度才能化解一切的不愉快。所以，我坚持下来了。

当遇到蛮不讲理的客户时，我知道，可能是他们太过于关心自己或是家人，而又对保险不相信，所以才会表现得蛮不讲理。这个时候，我就会努力安抚客户的情绪，对他多一点微笑和热情，然后再耐心地为她讲解他有疑惑的地方，让客户切身感受到我真诚和贴心的服务。当遇到否定我工作的客户时，我知道，他肯定是遇到问题无法解决，所以觉得我们保险不可信了。这个时候我依然会用微笑和热情对待他，耐心为他讲解遇到问题应该怎样去处理，让客户相信我们保险，感受到我们是切实以他们的利益为出发点的。当遇到会破口大骂的客户时，我知道他们可能是遇到什么问题而我们保险公司没能给予他们合理解决方式，所以觉得自己被骗了。这个时候，我仍然会用微笑和热情为他们服务，耐心询问他们具体的情况，然后给予他们一定的帮助，让他们明白我们保险公司并不是欺骗他们的。

我只是一名普通的车险销售人员，我不懂得做多么伟大和感人的事迹。我只知道，当我用我的真诚打动了一位客户的时候我会很高兴；当我负责的客户对我展现出微笑，对我的服务感到满意的时候我会高兴；当客户有困难或是疑问会主动寻找我帮助的时候我会很高兴；当客户从一开始的厌恶保险推销到最后逐渐接受保险并且意识到保险好处的时候我会很高兴；当客户因为意外而导致财产损失继续大笔资金而我们保险公司又为其提供保险赔偿金解决其困难，看到客户脸上露出舒心笑容的时候我也很高兴。

这就是我从事保险行业以来的感触。我相信，只要我们从始至终都秉承着一颗真诚服务的心，再顽固的客户也会被我们的真诚打动。我也相信，只要我们始终坚持以微笑、热情、耐心和真诚为客户服务，我们的服务质量就一定会提高的。我更相信，只要我们坚持真诚对待客户，就一定能收获客户的信任，得到客户的喝彩，也能为保险行业创造无可比拟的价值！

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 销售员工演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位评委老师们：

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xx，今年23岁，来自咸阳彬县，是一名xx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。

xx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，20xx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19xx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，xx年的重组，xx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，及时的总结经验和教训，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。

## 销售员工演讲稿篇三

尊敬各位领导、同事、朋友们：

你们好！

我是20xx年11月入司的，算算到现在已经3年了，在公司也算是老员工了。这三年我见证了公司成长的风风雨雨，自身也在不断地变化着，成长着。

我刚入司时，公司刚开业5个月，只有十几家店面，月营业额只有几万元，有的单店营业额只有几千元。说实话，那时候，真没敢想过公司会有今天这样的规模：有33家连锁店，月销售收入达到近200万元。而且那时候我们在南京一没有知名度，二没有经验，只有一切靠自己：到处扒房源，打电话约房主客户，带看约看，到马路上散发传单，到小区去扫楼，跟小区保安套近乎捞房源，每天跑下来一身臭汗不说，还没什么效果，那时候，很多人坚持不下来，离开了，但也有人留了下来，因为当时我们都憋着一股劲儿：要做南京最有价值的不动产商，同时要为公司为自己创造财富。在这样的理想信念驱动下，我们坚持到了今天。

理想是什么？理想是人生的奋斗目标，是对美好未来的设想，也是人们前进的动力源泉。我们都有自己的理想，有了理想，我们的生活才有方向，奋斗才有目标。人类有了理想，才使世界不断向前发展。实现理想，需要执行力。包括行动

和行动的能力。为了实现理想，我们要付诸行动，身体力行，如果不实施于行动，那就是幻想，空想和妄想。是在虚度光阴，浪费生命，因为时间就是生命。实现理想，还要借助软环境，那就是一个好的平台。它可以是你成功的铺垫，也可以是你成功的一个跳板，充分发挥光与热的舞台。为你展示自我才能，实现自身价值创造必备条件。

如今我们公司□xxx有限公司，就是我们发挥自我才能的平台。我们企业口号是：没有任何人任何事，能够阻挡我们。这句话让我们坚持到了现在，让我们从弱小走向壮大，从幼稚走向沉稳。我们一路走来，始终走着稳扎稳打的步伐，保持着敢想敢做的作风，开拓着南京市场。现在1+2联合不动产这个品牌已经逐步深入南京市民的内心，这是离不开在公司工作的每一位同事同仁的贡献，是由我们的优质服务与专业水平创造出来的。当然还有以往的工作前辈。

现在，公司正处在一个发展的阶段，在发展的过程中会有这样那样的问题产生，这是一个企业在发展过程中必须要经历的，面对问题，我们要积极地应对，去解决，去坚持。质变是要靠量变的积累的。

我们来到公司的目的无非有两个：第一是赚取更多的money;第二是锻炼提升自己的能力。我想，在坐的每一位同事同仁，应该都有此两目的，包括我本人。为了此两目的，以及在公司同事间激励和融洽的工作氛围下，我工作到现在。

所以作为一名一线销售人员，对于公司，我个人想提出几点意见：第一，店面团队的稳定性是要尽快解决，个别员工的提升，是要在保证店面整体发力的前提下的。第二，在公司盈利的前提下，每年的年底，公司应该给予全年销售的优秀员工奖励，并通过各种渠道来表彰先进，激励员工。激励的力量是不可估量的，这会促使其他的员工更加努力地工作，也会激发全体员工的荣誉感。物质和精神的双满足，才会使我们与公司一起携手并进，实现双赢。我想，这也是大家的心

声，全体销售员工的呼声。

在此我想送各位一段话，是世界伟大作家梭罗说的：“我不知道有什么比一个人能下定决心改善他的生活能力更令人振奋了，……要是一个人能充满信心地朝他理想的方向去做，下定决心过他所想过的生活，他就一定会得到意外的成功。”

最后，祝愿我们的公司业绩蒸蒸日上，创造一个又一个辉煌；也祝愿每一位同事同仁，在人生的理想道路上获得成功，走得更远。

谢谢大家！

## 销售员工演讲稿篇四

我叫，今年岁，1997年毕业于大庆广播电视大学，相继从事仪表工、工程技术人员、技术副队长等岗位。工作间，我有是在外部市场度过的。在外部市场寂寞、孤独多于欢乐的工作生活磨练中，我收获了自身的不断成长，收获了领导同志们的信任，更收获了外部市场人员一种博大的胸怀和力量。

从一名学子到一名石油工人的历练，从一名普通工人到一名基层干部的锻炼，再到走入外部市场，经受离乡背井的精神磨练，有苦有乐，又酸又甜，但更多是自己成长中的欣喜和自豪。

记得初到压裂时，我什么都不懂，慢慢地我了解到压裂工作是一项纯野外工作，常年要和风雪、烈日打交道，这些对从小娇生惯养，没干过脏活累活的我来说是个挑战，加上专业不对口，工作压力很大。我的心里也曾经打起退堂鼓，但基层员工的朴实、豪爽吸引了我，老师傅们不知疲倦的背影，几十年如一日的工作热情感染了我。同时，我也明白，对于刚刚参加工作的我来说，也只有在基层，才能拿到第一手资

料，才能打下坚实的基础，才能磨练成真正的大庆人。于是，我从最基础的工作做起，找来井下作业工及压裂工艺等书籍认真钻研。利用一切时间学习，遇到不懂的问题就虚心地向老师傅和工程技术人员请教，并反复查找资料，直到弄清为止。稍有空暇，就满井场跑，揣摩压裂施工的各道流程。凭着这股韧劲，我的技术水平进步很快，得到了大家的一致称赞。1999年1月，我从仪表工调到了工程技术人员岗位，并于当年被分配到吉林外部市场工作。当时，吉林市场的工作开展处于初期阶段，加上多家压裂队伍并存，市场竞争激烈。因此，我们施工的每一口井，都关系着大庆压裂在吉林市场的发展前景。在这种重大责任的趋势下，初干工程技术员的我，三天驱车跑了上千公里的路，对6个施工区块、几十个压裂施工现场进行考察。主动到各家压裂队求经，并利用业余时间跟随其他队伍，进行现场学习。再结合自己原有的压裂施工经验，认真摸索合理的压裂施工参数和施工供液流程，实现了吉林压裂一次成功率的新突破，打破了各家压裂队的纪录，期间，我还配合队里，对井口装置、压裂管汇、高压连接管线以及混砂车送液装置进行了技术改造，在同行中很快形成了自身的技术优势，圆满完成了吉林外部市场的初步工作。

3月，我调到海拉尔外部市场的压裂队工作。住在呼伦贝尔茫茫草原深处，一天高强度的工作下来后，剩下的就是最令人恐惧的——寂寞。看电视，信号不好，收不了几个频道；走出去是茫茫草原，连个动物都难以见到；打电话和亲人聊聊天，同样信号太弱听不清楚，而且也消费昂贵。除了蚊虫叮咬，就是一望无际的大草原，生活无比的单一和乏味，尤其在外蒙塔木察格施工初期，可以说是“忽风忽雨，忽冷忽热”。住的是野外帐篷，白天，帐篷内简直就是一个“蒸笼”，温度高达50度，完全可以在里面洗桑拿；到了晚上，充好气垫钻到帐篷内，头枕大地，仰望星空入眠，不刮风还好，如果刮起大风来，就提心吊胆，恐怕帐篷被刮飞，一觉醒来，帐篷内壁满是露水哈气，睡袋内也很潮湿，时常是气垫坚持不到天亮就已经“着陆”了。我的关节炎、胃病都犯了，对于首次参加会战的我来说，适应的过程也是一个煎熬的过程。

然而，作为工程技术人员，我知道自己的责任和担子，唯有坚守，因为人生需要新挑战，而我们的工作更需要我们不断来迎接挑战。

由于海拉尔油田构造和岩性的复杂性，致使压裂砂堵比例较高，压裂成功率较低。凭着过去几年的工作经验，结合新地层的特点，我认真分析每一口压裂井的现场施工，观察每一秒的压力变化，很快总结出了符合当地特点的压裂方法。如我才取得大排量，高压裂液粘度的筛管压裂，解决了许多疑难井压裂，受到了勘探分公司和公司主管领导的一致认可及好评。

同时，现场的成功指挥也增强了我的信心，每天施工完毕回到驻地后，我都对当天的工作进行总结分析。在此期间，我撰写了《浅析海拉尔布达特层群施工压力走势》一文，在这篇论文中我深入剖析了海拉尔布达特层群的地质构造及压裂施工应注意的问题，对于提高海拉尔压裂施工的成功率起到了积极作用。

由于工作认真负责，我得到了领导的认可，被大队委任为压裂二队技术副队长。我更加感到责任重大，每天早出晚归，科学组织生产，合理使用设备。同时，我也知道副队长是施工现场的第一责任人，因此工作中我更加注重自身建设，在员工中牢固树立起一名让上级信任、群众满意的党员干部的良好形象。在乌58井压裂时，由于此井压力大，施工时，突然发生井喷，我见状立即带领员工冲上去，而喷涌上来的泥水和原油让我的眼睛整整两周看不清东西。施工蒙古塔22-6井，此井离驻地单程约250公里的土路，施工车辆需要跑8个多小时才能到达。好不容易到了地方，正赶上天降大雪，有几台车辆在进入施工现场时陷入雪里，无法动弹，当时室外温度已是零下二十多摄氏度。看到这种情况我非常着急。因为夜晚的草原最低温度能降到零下摄氏40度左右，如果车辆不能及时拖出，压裂施工无法进行，工人和设备就都有被冻伤和冻坏的危险。于是我一边喊班长组织大家拿锹铲雪，

一边率先拎起钢丝绳组织拖车。由于车辆过大，并且深陷雪中，导致拖车十分困难。在拖车过程中，我们手磨破了，脚冻僵了，嗓子喊哑了，但是一刻都没有停止。忙碌了近2个小时，才把施工车辆都拖出来并安全带入井场，保证了施工的顺利进行。当所有车辆返回驻地大院的时候，已是第二天凌晨3点多了。

工作中，我得到了同事们的好评，但生活中，我却是个“不称职的家庭成员”。1999年11月，我迎来了久盼的婚礼，我是在结婚的前一天才从外部市场赶回家的。当我到家时，已经万事俱备，但却看不到未婚妻的身影，看看家人的表情我明白了。于是，我连衣服都没换，就跑到了未婚妻的家中，开门的是未婚妻，一见到我，她的泪水便夺眶而出，质问我“还回来干什么？”便关上了门，凭我怎么敲，她也不开。于是我急忙跑回家，换好衣服，到商店为未婚妻订好结婚钻戒，又带着父母到妻子家，当妈妈敲开未婚妻家的门时，我看到未婚妻的眼泡红肿，她也没说什么，就扑到我的怀里哭泣起来，我知道妻子不差钻戒，所有的婚礼准备工作都是她完成的，我最懂她的心。结婚后，我也没有为家里做过什么，不是不做，是因为我身在外地、无法分身。1月11日，我爱人预产期到了，由于单位忙，我叫妈妈陪妻子去医院，自己想先到单位看看有没有井，把单位的事安排一下再过去。爱人看着我一句话都没说，只是默默的流下了委屈的泪水。如今，我的儿已经上小学4年级了，孩子病了，我从来没有陪过；孩子开家长会，我也没有去过；孩子的学习，我没有管过。但孩子渐渐大了，也逐渐有了自己的观点，今年五·一放假，我收到了女儿的电子邮件，在邮件中女儿说“爸爸！你好吗？女儿很想你，记得你走的时候告诉我，要好好学习，用好的成绩回报父母的辛勤劳动，尤其是您在外部市场的艰辛，女儿今天在考试中得了个第三名。爸爸，我知道，我不应该骄傲，因为我记得，你说你们在外部市场很辛苦，吃蔬菜很难，洗澡很难，出去玩更难-----但你们还努力做到施工质量第一，服务质量第一-----。我要向你学习，争取第一。爸爸，这封短信这是妈妈帮我完成的，这是女儿送您的节日礼

物，保重，爸爸！”看了女儿的电子邮件，我哭了。因为，作为一个父亲，我觉得深深地愧对了他们母子，我没有尽到自己的父亲职责。而作为儿子我也深感自己不合格。6月12日是母亲的60大寿，作为家里的独生子，我远在蒙古，没有办法给母亲过这个有意义的生日，我只得委托爱人，让她好好地操办一下。在生日当天，我打卫星电话祝福母亲的时候，妈妈哭了，但她老人家理解我，鼓励我好好工作。

一分耕耘，一分收获。几年来，我连续被评为油田公司“市场开发先进个人”、分公司先进个人、压裂大队“十佳技术能手”等多项光荣称号。作为一名新时期石油青年，再多的付出我都无怨无悔，而作为一名基层干部，我也会时刻记得肩上的责任和使命，面对新形势，我会继续拼搏，让青春在外部市场熠熠闪光！

## 销售员工演讲稿篇五

尊敬的领导、同事们：

大家好！

有句语叫做：“万涓细流，终成大海”。如果把xx比作一片大海，那我就是汇成这片大海的一条涓涓细流□xx也许注定是我奋斗的地方。今天站在这里，我所要表达的是一条小溪对于大海的礼赞与崇敬之情。

记得两个多月前，因缘凑巧，我来到了xx□忐忑，不安，浮躁，担忧各种负面情绪铺面而来，挥之不去。然而两个月过后我很快的适应了这里，我感受到同事们的友善与帮助，领导的关心与支持。我觉得自己深深的爱上了这里。我庆幸自己找到了一个值得与之共同进步的企业。

xx每隔一段时间都会派员工到各公司进行交流与沟通，这样不仅改善了我們与其他公司的友善关系，同时也能扬长避短，

共同进步。目前我们公司在国内外有十几家分公司。通过培训使员工的专业知识和业务能力不断的提高，并很好的运用到平时的工作实践中。

由于从事销售的关系，我们需要经常与外国客户交流沟通，因此掌握一门熟练的外国语言非常重要。为了避免尴尬场景在公司发生，针对越来越多的外国客人来这签单，公司多次实施了英语实战培训，针对日常的简单交流进行实战培训。很多员工都积极的报名参加。就我本人来说，在这两个月里，我的英语口语有了很大的提高，使我与国外朋友交谈时更加的自如。

在这里，你能充分感受到家庭的温暖，体会到组织的关心。我上司百忙之中，利用自己休息的时间带着我们一步一步的去了解并熟悉自己的业务，很有耐心的解答我们提出的各种问题，而我也在他的指导下在最短的时间内熟悉了公司的业务以及公司的产品。销售是一个很有挑战的工作，心态很重要。我很感激人事部的副经理，每隔一段时间，都会询问这段时间的工作状态，遇到的问题，给我提出很好的建议，给了我无穷的鼓励，帮助与支持，通过这两个月，我深刻的体会这个企业对人才的关心与培养，在这样的一个环境下，我一定能够更快的成长，早日实现个人工作目标。以好的成绩来回馈企业对我的栽培。

xx给了我的职业生涯的开端，给了我展示自己人生价值的空间，使我更加坚定了信心去搏击风浪，在挑战中成长，造就我理想中的写意与饱满的人生。让我们在公司领导的带领下，坚持“满足客户需求，追求完美一流的企业信念，开拓进取、奋发有为，让我与xx公司一同走向一个更加辉煌、灿烂的明天。

谢谢大家！

## 销售员工演讲稿篇六

尊敬的各位领导：

你们好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司销售主管的竞聘演讲，心情十分冲动。首先感谢领导们过去对我的培养，感谢能给我这次竞聘演讲时机！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹以及在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘时机，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我某某年x月到公司参加工作，从事市场零售，负责报纸的宣传和销售。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场效劳、至诚的效劳理念、和谐的人文气氛、广阔的个人开展空间，这些都给我留下了非常深刻的印象，公司美好的未来，灿烂得前景，深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了某某就是选择了人生开展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务。x年多来任劳任怨，热情效劳，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。

在x年多的工作中，我积累了大量的销售经验，给我以后的工作奠定了坚实的根底。在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘公司销售主管的岗位。

我的竞聘优势：

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和根底就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改良自己的缺乏，也想通过自己的行为向大家证明：某某的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说说明我还存在许多问题和缺乏，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接前进道路上暴风骤雨的`挑战，让我们在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉报刊发行工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的客户人员网络，有一定的同事和谐相处的人际气氛，有一定的处理客户投诉等的方法和经验。同时，在工作之余常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，向他们学习请教，学习他们成功的经验，以便应用到实际工作中。

第四、我比拟年轻，精力充分，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个销售主管来说是不容无视的素养。销售本身就是效劳。对自己身边的兄弟姐妹们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的客户我会用微笑向他们展示我们的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的需求。

以上这些优势，使我具备了竞聘销售主管这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。我的工作宗旨是：以人为本，注重效益，热情效劳，我会在公司的领导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作。

竞聘成功后的工作方向：

1、继续加大市场开发力度，征订与零售齐抓共管。零售工作的目的是为了征订工作营造声势，并最终引导读者进行征订，而征订工作又从侧面促进零售市场的开展，因此要注重征订与零售的齐头并进，同步开展。进一步加强零售网点的开发，并对网点做统一的安排与布局，让其成为本报长期而固定的现场征订点、宣传点。同时，抓好大客户，建好客户档案并随时跟踪回访。

2、加强学习，提高素质。进一步加强理论学习，以其提高自己的素质和治理水平；在业务治理方面多向领导、同事们学习，以期使自己更加胜任本职工作。同时，注重团队整体素质的提升，强化团队业务人员专业技能水平，同大家一道努力把销售部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

3、制定详细的工作方案。在平日的工作中，事前要制定一个详细的工作方案，把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，不断进行鼓励自我前进。每日工作结束后，要对一天的工作进行一个系统的总结，梳理经验和教训。

4、加强客户关系，完善客户档案。在某某年里，我会把大局部的时间留在客户那里，了解客户的切实需求，将信息回馈给筹划部门。深入到每一个小区、单位，了解市场状况。加

强对客户档案的管理，将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

5、扎实工作，与时俱进。由于报业竞争的日趋剧烈，对如何吸纳和维系优秀的员工，应予以足够的重视，关注员工的职业生涯和职业开展，不断研究职业阶梯，给员工提供富有挑战性的工作，通过高效率 and 合理性的人力资源治理，给他们创造良好的工作环境和自我开展的空间。把从社会上招聘来的发行员当作报社职工对待，给他们一定的社会保障，开展发行员评选等，从发行员满足进而到达读者满足、领导满足。

拿破仑曾说过：不想当将军的士兵不是好士兵，这句话鼓励我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争。借这个时机只想让大家更进一步的熟悉我、了解我、帮助我、甚至喜欢我，当然更重要的是支持我！

谢谢大家！

## 销售员工演讲稿篇七

尊敬领导/同事们：大家晚上好！

非常感谢在座的各位寄予厚望，我感到很荣幸，销售人员在公司年会上的发言。心里无比的喜悦，但更多的是感动。是这种认可与接纳，让我很感激，我觉得自己融入这个大家庭里来。自己的付出与表现已经被回报了最大的认可。我会更加努力！

在此，感谢领导指引我正确的方向，感谢同事的支持与帮助。

虽然在公司近五年，我深知，我做得不够的地方太多，尤其是销售这个行业，有很多的东西，还需要我去学习，发言稿《销售人员在公司年会上的发言》。我会在延续自己踏实肯干的优点的同时，加快脚步，虚心向同事们学习各种工作技

巧，做好每一项工作。这样使我不断进步、做得更好。

事业成败关键在人。在这个竞争激烈的时代，你不奋斗、拼搏，就会被大浪冲倒，我深信：一分耕耘，一分收获，只要你付出了，必定会有回报。从点点滴滴的工作中，我会细心积累经验，使工作技能不断地提高，为以后的工作奠定坚实的基础。

让我们携手来为欣运公司的未来共同努力，成为最大、最强的企业。我们一起努力奋斗！

我的讲话到此结束：

祝大家：新年快乐身体健康感谢大家！

## 销售员工演讲稿篇八

谢谢各位贵宾的光临，谢谢李总的辛苦工作。大家都看到，今天早上看到，一个非常美丽、非常有特色的rak瓷砖的专卖店，这是在北京走出的第一步。15年前哈伊马角合资公司在阿拉伯联合酋长国成立刚刚好15年，当时起步只有1500千平方米产量。今天哈伊马角陶瓷公司，即我们所说的rak瓷砖，每年产量是1亿多平方米，每天产量是30万平方米。其中7到8%的产量是在中国销售，比在德国，甚至整个欧洲的总消耗量还要多，相当于意大利瓷砖生产总量的25%。在过去15年里，哈伊马角瓷砖发展成为到今天全世界最大的瓷砖生产厂家。这是归功于哈伊马角的高品质的产品质量。我们追求的目的就是以质量为根本，生产出最好的产品给消费者。

我们在世界各地建立的陶瓷生产厂和每一条生产线，都是全世界现有最先进的生产技术和生产设备。哈伊马角陶瓷公司每年在全球都会增加一到三条生产线，总是走在全世界陶瓷界的前面。今天哈伊马角把它产品84%出口到世界上128个国家。哈伊马角为所有世界上最出名的建筑物提供瓷砖，在英

国最出名的建筑物都是用哈伊马角瓷砖，也是欧洲设施最先进的一栋建筑物。

在伦敦东夷扩建的新机场也是用哈伊马角瓷砖。在机场已经取得供应商的允许，已经接受了哈伊马角瓷砖。哈伊马角瓷砖也是奔驰展厅的指定供应商。好像我们生活上平常用的香水跟衣服，像boss[]大家都知道。都是由rak瓷砖提供的，他们展厅都是用rak的瓷砖。欧洲的一些专卖店都是用rak的瓷砖。哈伊马角供应全世界大部分五星级酒店都用哈伊马角瓷砖，现在统计55%以上的五星级酒店就是用rak瓷砖，在迪拜新建的酒店也是用rak瓷砖。哈伊马角瓷砖每年都在欧洲参加欧洲最出名的建材展商会，在木里克，伦敦跟其他欧洲大城市每届都被评为最好的展厅。去年哈伊马角公司还被阿拉伯联盟授予最出名的公司。在阿拉伯国家今年哈伊马角陶瓷公司也被迪拜授予阿拉伯国家最出色的商业公司。到今天为止，哈伊马角的资产有五亿美金。在阿联酋首都布扎比哈伊马角已经上市，现在市值是15亿美金。

哈伊马角陶瓷公司致力于环保方面的工作跟社会福利方面的工作。哈伊马角已通过iso9001的认证，现在正在努力通过iso90014认证。哈伊马角陶瓷公司员工的福利也是非常的优厚，他们有免费的午餐，公司提供免费的餐费，还有提供免费的住宿。包括事故保险，身体健康方面社保都是由公司全部支持员工。

中国是世界最大的陶瓷国家，而且哈伊马角瓷砖也是全世界第一大陶瓷生产商，而且在这方面很快会成为世界第一。全世界第一大的陶瓷生产商来到世界第一大国这里开始跟第一大国合作，是强强联合。北京旗舰店是我们在中国开的展厅中其中第一家店，也是展厅中的核心。我们会在品牌的建立还有新产品开发，还有市场销售方面花巨资。谢谢各位的到来。

## 销售员工演讲稿篇九

尊敬各位领导、同事、朋友们：

你们好！

我是xx年11月入司的，算算到现在已经3年了，在公司也算是老员工了。这三年我见证了公司成长的风风雨雨，自身也在不断地变化着，成长着。

我刚入司时，公司刚开业5个月，只有十几家店面，月营业额只有几万元，有的单店营业额只有几千元。说实话，那时候，真没敢想过公司会有今天这样的规模：有33家连锁店，月销售收入达到近200万元。而且那时候我们在南京一没有知名度，二没有经验，只有一切靠自己：到处扒房源，打电话约房主客户，带看约看，到马路上散发传单，到小区去扫楼，跟小区保安套近乎捞房源，每天跑下来一身臭汗不说，还没什么效果，那时候，很多人坚持不下来，离开了，但也有人留了下来，因为当时我们都憋着一股劲儿：要做南京最有价值的不动产商，同时要为公司为自己创造财富。在这样的理想信念驱动下，我们坚持到了今天。

理想是什么？理想是人生的奋斗目标，是对美好未来的设想，也是人们前进的动力源泉。我们都有自己的理想，有了理想，我们的生活才有方向，奋斗才有目标。人类有了理想，才使世界不断向前发展。实现理想，需要执行力。包括行动和行动的能力。为了实现理想，我们要付诸行动，身体力行，如果不实施于行动，那就是幻想，空想和妄想。是在虚度光阴，浪费生命，因为时间就是生命。实现理想，还要借助软环境，那就是一个好的平台。它可以是你成功的铺垫，也可以是你成功的一个跳板，充分发挥光与热的舞台。为你展示自我才能，实现自身价值创造必备条件。

如今我们公司□xxx有限公司，就是我们发挥自我才能的平台。

我们企业口号是：没有任何人任何事，能够阻挡我们。这句话让我们坚持到了现在，让我们从弱小走向壮大，从幼稚走向沉稳。我们一路走来，始终走着稳扎稳打的步伐，保持着敢想敢做的作风，开拓着南京市场。现在1+2联合不动产这个品牌已经逐步深入南京市民的内心，这是离不开在公司工作的每一位同事同仁的贡献，是由我们的优质服务与专业水平创造出来的。当然还有以往的工作前辈。

现在，公司正处在一个发展的阶段，在发展的过程中会有这样那样的问题产生，这是一个企业在发展过程中必须要经历的，面对问题，我们要积极地应对，去解决，去坚持。质变是要靠量变的积累的。

我们来到公司的目的无非有两个：第一是赚取更多的money;第二是锻炼提升自己的能力。我想，在坐的每一位同事同仁，应该都有此两目的，包括我本人。为了此两目的，以及在公司同事间激励和融洽的工作氛围下，我工作到现在。

所以作为一名一线销售人员，对于公司，我个人想提出几点意见：第一，店面团队的稳定性是要尽快解决，个别员工的提升，是要在保证店面整体发力的前提下的。第二，在公司盈利的前提下，每年的年底，公司应该给予全年销售的优秀员工奖励，并通过各种渠道来表彰先进，激励员工。激励的力量是不可估量的，这会促使其他的员工更加努力地工作，也会激发全体员工的荣誉感。物质和精神的双满足，才会使我们与公司一起携手并进，实现双赢。我想，这也是大家的心声，全体销售员工的呼声。

在此我想送各位一段话，是世界伟大作家梭罗说的：“我不知道有什么比一个人能下定决心改善他的生活能力更令人振奋了，……要是一个人能充满信心地朝他理想的方向去做，下定决心过他所想过的生活，他就一定会得到意外的成功。”

最后，祝愿我们的公司业绩蒸蒸日上，创造一个又一个辉煌；也祝愿每一位同事同仁，在人生的理想道路上获得成功，走得更远。

谢谢大家！