

# 最新销售新人演讲稿(优秀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。那么演讲稿怎么写才恰当呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看吧。

## 销售新人演讲稿篇一

纵观白酒市场，水面一天天变得狭小，新品天天出。白酒销售模式花样翻新，自某品牌在酒盒中放打火机一炮走红，白酒的经销商或厂家一阵风似的，到了每盒都放一个打火机来吸引顾客的眼球或者好奇！消费者渐渐变得理性消费了，都懂得了“牛毛出在牛身上”这个原理。打火机也见惯不惯了。厂家开始意识到，白酒销售模式需要创新，没有创新是没有出路的。大家都开始创新，变着法子去吸引顾客。盒子里面的打火机摇身一变，变成了一些玩具或者布娃娃等等饰物。这是为什么呢？因为有喝酒的地方一般都会有女性朋友同场，这些东西正好迎合女性朋友的喜好。

“竞”则思变，在白酒行业众多品牌中，如果销售模式不创新就意味着市场份额被别人瓜分，全国有名的五粮液/茅台也在不断地创新着销售模式。20xx年物价上涨，五粮液更是一年年涨好几次，各地经销商或五粮液专卖都出现了短货现象，在供过于求的年代出现短货，实为少有。经销商仓库里有货，就是不卖，等着涨价再出手。这是大商家的销售手段。

各类品牌为了生存，为了瓜分到一块可口的市场肥肉，也都在寻找能吸引人的销售模式。人民币，人人爱，盒子里就出现了人民币了，5块/10块/20块。创新需要大胆，创新需要创意，你放人民币，我放美元。家家搞创新，香烟、还有捆绑式的可乐、红牛、凉茶……销售模式，都在想着如何创新白酒销售模式来赢得市场份额。

为了更吸人眼球，创意就更大胆，于是盒子里就出现了手机。喝一瓶酒得一部手机，是多么诱人，不过这种是xxxx形式，中头彩不是人人都能中的。这种销售模式并没有对消费者引起多大“酒欲”。

得终端者得天下。商家的白酒销售模式就从得终端入手，如何得终端？？买断终端或者在终端放个促销员都是一些老套的手法了。生存需要创新，白酒销售也如此，这二年电动车满大街跑，“有路就有电动车”。商家开始对各大专卖店实施卖酒得电动车的模式。如：一个专卖店卖掉7-8件就送一部电动车，每件酒的价位大约是“珍品老尖庄”的价格。名酒专卖的老板为了拥有一部免费的电动车就拼了老命去向顾客推销。白酒销售模式需要创新。从人民币到美元到手机到电动车，都是在变化着创新着。如果你是白酒行业的厂家或才代理商也要时时想着如何为自己找到适合自己的销售模式。

淡季白酒市场怎么做？

## 销售新人演讲稿篇二

大家好！

设想一下，让我们每个人自己投资做这样的一个买卖，冒这么大的一个风险，我们将会怎样承受这种巨大的压力？而现在，这一切的风险都不用我们自己承担，而且卖出的每件商品我们一样会从中到相应的利润，我们其实就是你所在的那个卖场展台中的老大、老板！只是我们不用冒那么大风险而已，记住！这是我们自己的生意”！的导购是那个永远为了多卖一台货，跟业务员着急大喊大叫的人，因为他知道，他才是营销老大！这个产品从生产开始，都是为了我们的顾客、我们的上帝服务，而将最后那位上帝带到我们面前的人，就是你们！

大家还记得自己第一次开口和顾客打招呼的情景吗？相信我

们每个人都会记住自己第一次独立完成销售时的激动，那时的我们多么的自豪和快乐啊！每一笔成功的销售都是一次提高自信的经历，面对各种刁钻而稀奇百怪的顾客，我们每天都要做的事情就是如今最难办到的事情，从别人的口袋中，让他高高兴兴的把钱给我们！所以，你们就是最棒的！秀的！你们才是这个营销金字塔中的塔尖，在你完成每一笔销售时，我们所做的，只是为了签单二字而为你们服务！

谢谢大家！

## 销售新人演讲稿篇三

大家好！

年假休完了。新的一年已经开始，对于我们xx地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。

(一)是人员流动性过高，专业人才招聘困难。

去年全年共计离职员工人数将近120人，相当于一整个物业公司人员。员工流动性高，必然导致一些列的问题出现：一方面增加招聘费用、培训费用等管理成本；另一方面会让内部业务流程等不能有效的延续，让部分工作不能有效开展起来。所以，针对此问题，物业公司须综合详细地分析员工离职的主要原因，及时采取综合有效的办法，努力提高内部员工的归属感和凝聚力，体现更多的关怀，让员工感受到家的温暖，减少员工流失。与此同时，通过各种渠道和各种办法，招募优秀的物管人才，保证物业公司良性发展。

(二)是安全防范工作仍存在有漏洞。

由于保安人员不多，人员流动性大，专业素质仍有待提高。在安全防范方面例如装修、管理和出入控制等方面，各项手续要遵循“人性化、服务性”原则的同时，也要兼顾确保安

全性目的。小区出入口检查等方面仍需要进一步加强工作，对此，下年度应从人员素质上着手，努力建立更完善的安全综合防范系统，做好“防火、防盗、防人为破坏”三防工作，确保小区安全无问题。

(三)是内部管理和工作流程须进一步完善和规范。

目前，物业公司在xx顾问公司的指导下，内部管理和相关业务流程已基本建立管理框架，但也还存在较多不足和有待改进的地方。例如物业公司内部的相关业务流程、工作指引、服务指引还不完善；管理层对一线工作人员的指导性不高；工作人员服务意识不足等。导致小区业主对物业管理工作满意度不高，不断的有不满情绪出现。因此，物业公司应从“服务就是让客户满意”，“业主至上，服务第一”等服务理念出发，强调对客户工作的重要性，加强内部管理，进一步完善内部工作流程和工作指引，加强员工教育培训，在实际工作寻求突破。

(四)创收能力进一步提高。

去年物业虽然现在推出了一些个性化服务项目，但现仅限于内部客户，且在价格上与服务水平方面与社会其他同行相比无明显优势，会所的功能也没有充分的发挥，这些问题都有待下年度积极探索解决办法，利用好现有的有利资源提高创收能力。

(一)是进一步完善公司规章制度，细化管理流程。严格执行公司的各项规章制度，逐步与规范的管理体制接轨，进一步明确内部分工和职责，建立顺畅的上传下达通道，大家团结协作，规范有序的工作秩序，从而有利推动各项工作顺利开展。

(二)是加强团队建设，努力提高员工素质。首先，进一步加强职工队伍的思想工作，促进员工思想观念的转变，在积极

转变工作作风方面下功夫，对全体员工适时安排员工学习，提供交流平台，在公司内部建立学习的氛围，通过培训学习不断提高员工整体素质，配合总公司的发展需要，尽快打造出一支可以高效、实干的企业团队，为公司的发展提供优秀的人才资源保证。

明确各阶段的工作内容、工作难点、工作时间等，采取分段控制，责任到人的办法，真正做到“凡事有人负责、有人监督、有章可循、有据可查”的四有原则。对工程安全、质量、进度上严格要求。严罚重奖，充分调动了施工单位及监理人员的积极性，充分发挥他们的潜能，逐步使各施工单位的管理工作与我公司的管理同步；积极与施工单位沟通，了解施工单位的难处，及时排除工作中的困难，推进项目建设，从而保证了按期、保质、保量、顺利完成各项任务。

## 销售新人演讲稿篇四

销售的路上不能少了真情

各位领导，同事们，大家好！

首先，我非常荣幸能加入中信这个大家庭。

在中信我并没有太多的销售成功案例，这是我需要加强努力的。我简单的说一下我在以前的工作中让我记忆比较深的一个案例吧。

那是在北京的一家公司，我负责销售的是针对高校图书馆的宏观经济数据库。到年底的时候是公司要求回款的时候。恰巧这个时候我好几家客户正好到期也需要签续费合同和收款。

在高校其实欠公司的钱下一年在给的情况很多，其中我遇到山西的一个大学他们今年图书馆的经费不多说是要砍掉我们

的数据库。其中的情况比较多首先是他们今年的经费不足，其次是他们图书馆换了新领导而这个新领导和分管信息这块的副馆长不是很对付。这些情况都是我后来才了解到的。

记得我去他们学校的时候天已经很冷了，我首先去的是分管信息这块的副馆长办公室。因为以前都是和他接触的合作了2年都很愉快。我到他办公室的时候还有另一个数据库的销售在哪里。我在哪里等了一小会，这个副馆长的态度都不像以前那么好了。

直接给我说他们今年的经费不足，说是要砍掉好几家数据库。不幸的是我们也在里面。当时我看他说的态度那么坚决心里就急了，因为今年的任务比较重不能有一点闪失的。不知道当时是怎么了眼泪就在眼眶里打转，当时真是要急哭了。我就坐在他办公室不走，一直问他现在有什么办法呀，这个单子不能丢呀。

我在楼道里站了好久后来终于下定决心了死马当活马医了。敲开了新馆长办公室的门，之前通过电话。简单的自我介绍后他也知道我是谁也知道了我的来意。同样他也是用经费不足的说法回绝了我，结果我又和之前在副馆长办公室那样眼泪在眼眶里打转了。我给他说了我的难处，同时也用数据告诉他我们的数据库他们学校的同学利用率很高。

因为和这个新馆长不熟，感觉这样真是很不应该。没过一会我就离开了。带着沉重的步伐从5楼走了下来，期间我在二楼的拐角处呆了很久。可能是累了也可能是绝望了。我走出了办公大楼外学校外面走，后来我看见那个新馆长开车出来了。我很礼貌的给他摇手再见。

在我回到北京的第5天，那天我记得是在去山东淄博的路上。我接到了这个大学副馆长的电话，他给我说让我把合同给他们拿去。当时我还以为我听错了呢。结果很顺利的没几天财务就告诉我收到了这个学校的钱。这件事情我一直都记得，

以前听过我们经理说以前有同事是把客户的钱哭回来的。我还不信，现在我相信了。因为我有同样的经历。后来我在分析这个事情，为什么能成功呢。我想或许是真情流露吧。

今天，很开心作为一名销售人员站在这里和大家聊梦想聊成长聊在爱家工作和生活的日子。我会认真从伙伴们的经验里汲取养分，会努力在大家的教训里获得勉励。同时也希望自己拿出来经历之谈可以为大家所用。

销售的世界，神秘而又透明，说它神秘，是因为很多人不知道怎么能做好销售，并为此四处找寻方式、求教经验，希望能揭开它神秘的外衣；说它透明，因为客户都是公开的，所得到的利益都是透明的，你无法改变你的即成业绩数额。很多朋友都执着的认为做好销售只要能吃苦耐劳就行了，其实不然，一个成功的销售，他掌握着不为别人所知晓的销售技巧，也就是销售门道，这就解释了同样都是在做，差别却是很大的原因。而这个门道，前人称之为“诡道”，《孙子兵法》曰：兵者，诡道也。做销售堪比行军打仗，运筹帷幄，方能决胜千里。

当然说起来一切都可以变得很容易，而实际投入到销售的实战中，直面的情形中难题会比想象来的多来的坚硬。而这个时候最需要的是勇气和坚持。勇气让我们敢于挑战，坚持则会让我们在挑战中战胜困难。很骄傲，当时的我拥有足够的勇敢跟坚韧，可以支撑我接受并最终战胜了挑战。

或许最初踏上营销道路的你也一样恐惧过，害怕自己被拒绝，怕受伤害。总是想把自己武装成一个老手，不愿意承认自己是菜鸟，不愿以青涩的模样去面对客户。而现在总结我们会清晰的发现：客户才是销售员最大的老师，受伤才是成长最好的催化剂。看别人的经验技巧，觉得很不错，可是往往很难转化成自己的经验。原因很简单，因为自己没有真切经历过，自然不深刻。而只有亲历过，为难过，害怕过，面对过，才会深深记得并成为脑海里自己书写的教科书，从此，

为我们所用。

鲁迅先生说，世上本没有路，走的人多了，也便成了路。

而我想用自己的体会改一改：世上本没有路，走的次数多了，自然成了路。

销售就是这样，需要我们踏踏实实认认真真走好每一步，不吝惜力气不吝惜汗水不吝惜勇气不吝惜失败和跌倒。只有经过风雨的洗礼，梦想的种子才能变得顽强并最终成长起来。

1.销售演讲稿范文大全

2.销售培训演讲稿范文

3.销售类演讲稿范文

4.销售经理演讲稿范文

5.汽车销售演讲稿范文

6.销售励志演讲稿范文

7.销售竞聘演讲稿范文

8.销售经理演讲稿 范文

## **销售新人演讲稿篇五**

你们好：

本人做销售近十年，总结销售心得如下：



总体说就两点，一是内心强大，底气足。二是好的业绩都是争取来的，不要怕与客户争吵。

解释如下：做销售的首要克服自身的恐惧心理，不要害怕客户拒绝，不要害怕客户为难，不要害怕客户不搭理，记住，除了这家客户，还有很多客户我们可以开发，完全没有必要为一家客户的得失而耿耿于怀，同时无论面对什么样的客户底气要足（无论客户是何职位、背景、学历、能力等），要有平等的心里，是客户与我平等，而不是我们低人一等。所有人的人格都是平等的，我们要这样对人，也要别人这样对我。买方不大，卖方不小，大家是平等的。你可以不买，我也可以不卖。做到不卑不亢，以礼待人即可。这一点是做好销售的根本基础。

至于第二点解释如下：有第一点做基础，所以不是客户提出的所有的东西我们都要无条件接受，我们能做到的、合理的东西可以接受，不能接受的、需要谈判的我们也要提出来，或者需要客户提供什么样的条件我们才能接受，否则我们签订的肯定是不平等条约，同时，所有好的条件都是谈出来的，客户不会主动提出来，我们要争取，在此过程中即使有争吵也是正常的，只要不撕破脸皮，有修复的可能，我们要尽一切可能争取，如果客户蛮不讲理，下次也无合作机会，撕破脸皮也无妨，因为大家是平等的，我们没有理由接受不平等的条件。在此过程中既要把握争吵的度，也要适时的提出交欢条件。双赢才是赢。

上述两点总结两句话：

一、我是强盗我怕谁；

二、不打不相识。

## 销售新人演讲稿篇六

我们过去进行的是实体经济，现在是虚拟经济，如何做好虚拟经济？首要地是认识虚拟经济的基本规律和法则。如何能认识呢？只能靠学习。只有抱有真诚学习的心态，不断地增多我们知识，从知之甚少，到知之很多，从外行到专家。知识就是力量，只有掌握了深厚的知识，才能真正理解我们的事业，才能坚定我们成功信念。才能用正确的理论指导我们的行动。

学习首先从不自满开始，不管以前有什么经历，有什么学历，都要有空杯心态，也就是把原来做其他行业惯有的思维放下，不能用在实体经济经验套我们现在的工作。而是努力学习我们行业里的知识，包括学习“生活经营管理二十条”、八大心态、电话沟通技巧等知识。其次，要向行业里的朋友学习，向推荐人学习，向一切比我们优秀的人学习，“三人行必有我师焉”，他山之石可以攻玉。第三，学以致用。学习的目的是为了用，在实践中学，在实践中用，在运用中提高。

简言之就是要自己相信自己，成就自己！如何才能做到呢？首先，应该给自己树立足够的信心和必胜的信念，相信自己就是最棒的；其次，就是要给自己定下一个方向或者说是目标，有了目标，你才有去实现它的动力和冲劲。

要想成就一番事业，就必须树立成就的心态。也就是说先要立志，这样才有实现的可能。立志就是要激发起自己成功的欲望。有什么样的欲望就有什么样的实际行动。拿破仑说过：“不想当将军的兵不是好兵”，只有在内心深处有着强烈想当将军的欲望，才有可能以将军的标准严格要求自己，从各方面充实自己、提升自己、完善自己、或许侥幸成功；而只想当兵的人，永远当不了将军。

有志者立常志。成功的起点在于相信自己，成功的终点在于坚持到底。一个人最大的敌人不是别人，而是自己，在通往

成功的道路上充满着艰难困苦，绝不可能一帆风顺，进则忧，退则忧，只有那些不畏艰难险阻，激情似火执着坚定的人才能成功。

人不自信谁信之。我们正从事是一项伟大的事业——实现区域性经济超常规发展和打造大批中产阶级。我们只有树立坚定的信念，以充满自信的心态，才能影响我们周边的亲朋好友，才能吸引大批有志之士来建设北海，进而最终完成招商引资任务。

感恩心态就是对别人时怀感激的心理状态。感激之情带给人们坚定信念，感激之情使我们总是对美好的事物怀有积极的期盼。这样，种种美好的期盼就能够生成美好的信念。当一个人的感激之情作用于他的意识之中时，信念就形成了。他流露出的每一个感激的目光都会让他的信念更加坚定。

要感谢我们的党和政府给了我们这么好的发财机会。没有政府的暗中支持，就没有广西地区的资本运作。

要感谢推荐人。没有推荐人的睿智和高瞻远瞩，我们就发现不了这千年等一回的机会。

要感谢那些无私奉献帮助过我们的人，没有他们，我们不知要走多少弯路。任何有价值的工作都不可能在没有他人帮助的情况下完成，成功最终靠的是别人。

用感恩的心态对待工作，我的工作才能更轻松、更愉快，任务完成更出色。对自己的工作心存感恩，就会爱上自己的工作、爱上自己的同事，工作就会更加勤奋，自己的注意力一定会集中在光明的事情上，自己一定会变得更加激昂向上，奋发有为，极有激情的人。

人本身就要有自省、自觉和自我调试的能力——这种能力就是自律。自加约束。纪律和规则是我们平时工作、学习和生

活中不可缺少的。很多事实都能说明这个道理，比如买票要排队；走在马路上要遵守交通规则；甚至我们平时的一举一动都受到一定的要求和约束，否则任何事情都毫无秩序可言。

但是，如果我们总在一种被要求的环境下工作是很难进步的，所以我们应该学会自己约束自己，自己要求自己，变被动为主动，自觉地遵守生活经营管理二十条，拿它来约束自己的一言一行。不能约束自己的人不能称他为自由的人。

自律意味着能理性思维，对各种情况都冷静考虑，是非轻重，衡量是有依据标准的，不致利令智昏误了大局，能律己是人成熟与否的重要标志，能律己才能取得更大的成功。

宽容是一种美德。学会不在心中谴责别人，不要因为他们的错误而责怪和憎恨他们。宽容的人能以德服人，其实只要你豁达些，宽容些，处境会很快得以摆脱。学会宽厚待人，是一门课程。良好的人际关系是一个人立足于社会的资本，是一个人取得成功的要素。这需要尊重他人，包容他人。只有这样才能得到他人的理解和尊重。人类社会本身就是人与人的交往，在当今的人际网络时代，无论从事什么事业都离不开和人打交道。良好的人际关系是推动事业前进的基础之一，尤其是我们正从事的资本运作，它在实质上就是人际网络的运作，因此就更离不开良好的人际关系。

宽容是人与人交往的一种艺术，是建立良好的人际关系基础。宽容是就是要有度量，要从对方的立场看问题和思考问题，主动去理解对方体谅对方。要能容下别人的优点也能容下别人的缺点，看人要看人的优点，要尊重对方，要从内心赞美对方，不要吝惜赞美的语言，俗话说，“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”说的就是这个意思。要想得到别人的尊重，首先要尊重别人。

宽容的力量是巨大的，宽容可以使我们的敌人越来越少，朋友越来越多。

平常心态就是平静地接受一切事实的心态，它可能是好的也可能是坏的。平常心不仅仅是对待荣誉和幸运的心态，它也是对待挫折和失败应有的心态。

平常心态是指对待事情和人生时，所持的一种得不喜失不忧、胜不骄败不馁的心态。拥有一颗平常心，幸福就围绕在你的周围，快乐就充满你生活的每个角落。平常的生活就像一首流畅的轻音乐，是那樣的自然流畅。

平常的生活也需要平常心，否则，再平常的生活也会产生许许多多的磕磕绊绊，变得极不平常。人生在世，那些能够随遇而安、笑口常开的人，才是真正值得称羨的人生路上的成功者。

我们做资本运作更要以平常心来运作，享受运作的过程。对工作中出现的一时成功不能忘乎所以得意忘形，对工作中出现的暂时挫折不能精神颓废一蹶不振感觉天要掉下来了前途渺茫，而是，冷静地对待。静、定、慧，只有平静才能产生智慧，才能产生摆脱困境的办法。

总言之，人需要胸襟豁达，活得快活，活出质量，活得健康，活得长寿，冲破一切庸常世俗的桎梏，永远有一个平常的心态与你同行、伴你一生！

任何事都是要有付出才会有回报的，俗话说，种瓜得瓜，种豆得豆，就是这个道理。要获得事业的成功，除了有理想一定能实现的坚定信念和义无反顾一往直前的精神外，还必须付出我们的努力。

付出包括：精力、经济、感情……的付出。付出和得到是因果关系，付出的本身就是收获。一分耕耘一分收获，付出不一定有回报，不付出就一定没有回报，就意味着一败涂地。

我们从事的事业是需要“人人为我我为人人”的事业。有很

多很多的朋友，他们来自五湖四海，需要每一个人主动地为团队和他人服务，而且，都是自觉自愿的，没有任何附加条件的帮助，只有我们每个人都真心付出，全力帮助别人，我们的事业才能兴旺发达。

当然，付出不是大包大揽，把新人应该做的事全部越俎代庖，不给新人锻炼的机会。长此以往将使新人产生依赖性，无法进行好的能力复制，这对长期发展不利。

付出要从自己做起，时时处处起表率作用。

另外，要重在感情付出，而不是利益上的付出，我们跟朋友们发展，不是局限于业务上的帮助，而是工作、学习、感情上的各种帮助。不能实用主义，没有利益就不做，有利益就尽力而为。

社会压力增大，我们太渴望成功，但成功需要良好的心态。乐观是一种积极的性格因素。就是在面对挫折和逆境之时相信事物总会向着对自己有利的方向发展。在逆境中看到希望，从而振奋精神，找到正确的方法和途径走向成功。乐观是自信的源泉、是坚持的依据、是奋斗的希望、是成长的动力。

乐观是我们事业成功的必备条件。无论什么情况下，即使业绩很不理想仍保持良好的心态和工作热情、相信逆境总会过去、相信成功总会到来、相信失败就是成功之母，不以微小的业绩而得意忘形，不因工作的挫折困难而悲观绝望、在经历无数次的失败之后仍相信再坚持必将成功。

与成功和积极乐观的人交朋友，从他们身上汲取积极正面的气力，并与他们分享成功的经验。

乐观是快乐的代名词，乐观的人更善于发现工作和生活中的真善美，开放自己的心胸，让自己活的开心快乐，随时带着微笑，走到哪里都是“阳光使者”。快乐本身就是一种信心

的传递和信念的转移。

## 销售新人演讲稿篇七

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时，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：《激情六月，奥康我想对你说》

匆匆的六月，激情的六月。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分钟为最佳!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,要再度勾起顾客的欲望就比较困难了,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中的要多的多。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！

我的演讲到此结束，谢谢大家！