

销售相关专业 销售的演讲稿(精选8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

销售相关专业篇一

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，要再度勾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：

销售相关专业篇二

大家好！

我今天的演讲题目是“谁能让客户满意——我为营销做什么”。大家都知道今天的演讲主题是全员营销，简单片面地理解就是公司从上到下都去参与营销。但是如何参与到营销中去是我们要思考的问题。我一个做人事的能去兼做营销吗？他一个做生产的也去兼做销售？那这就要乱套了，管理也会变得很混乱，我认为专业的人做专业的事，更用心、细心地做好自己的本职工作也就是间接地为营销做了自己该做的。这里我们不可能所有人都去做销售，而是强调我们所有人都要树立全员营销的观念和意识，为营销中心的对外营销提供强有力的后盾和保障。

今天我们聚集在一起召开员工大会和演讲活动，大家想想，我们为什么会聚到一起？因为这是一个企业，我们来到企业工作。而企业是什么？简单来说，企业就是一群人聚到了一起，

贡献自己的价值，为一个共同的目标奋斗，不断推进企业的发展 and 进步，获得利润，实现员工与企业的共赢。

利润从哪里来？从产品中来？我们传统的销售为企业生产产品，通过推销、促销的方式来销售产品，从而创造利润。但随着市场的竞争，市场的发展，客户的需求也在不断的变化中。有了优质的产品还不够，产品再好，你酒香也还是怕巷子深的。要获得市场的肯定，获得客户的认同，就必须提供好的服务，满足客户的需求，以销定产产销结合，让客户满意，通过顾客的满意创造利润。谁能让客户满意？我们每一个人！所以我们倡导全员营销！

如同我刚才所讲到的，随着市场竞争日趋激烈及市场需求的不断变化，我们需要全员营销。同时随着公司的不断发展，从刚开始公司成立初期的以开拓市场，营销为主要职能到公司不断发展进入规模化运作，营销观念融入其中，顾客处于支配地位再到顾客成为核心，成为共同的对象，营销逐步转化为综合职能，营销与其余部门是相互协作的关系。而这也是我们公司的发展趋势。随着公司的发展，全员营销也是必然的。

- 1、再次购买；
- 2、较少注意竞争的品牌和广告；
- 3、购买公司新加入产品的其他产品；
- 4、向至少3个人说公司的好话。

与之相反，一个不满意的顾客会对11个人抱怨所买到的产品。全员营销我们能做什么呢？我们要做好自己的工作，服务好周围的每一个客户，不要因为自己一个人的言行举止影响到11个人抱怨公司、抱怨公司的产品。我们要让自己成为一个让客户可以至少向3个人说公司的好话的人，让客户不会去对11

个人抱怨我们公司，抱怨我们公司的产品。所以我们需要全员营销。

那么什么是全员营销呢？全员营销的主要含义为：人人营销；事事营销；时时营销；处处营销；内部营销；外部营销。

人人营销也就是说企业中的每个人，都要有“营销意识”，都有“服务意识”，都结合自己的工作，参与营销活动，为客户服务，包括内部客户和外部客户。事事营销即我们要把每件事情，都与营销联系起来，每件事情，都力争对营销起到积极促进作用，做每件事情，都想着营销。每件事情都与营销挂钩。每件事情，都注入“营销”的灵魂。时时营销则是指我们在任何时间，都要想着营销，思考营销，研究营销，学习营销，都做一些力所能及的有利于营销的事。处处营销也就是我们大家去任何地方，都想着营销，思考营销，都能根据实际情况，进行适当的宣传推广活动。把营销深入到脑海之中，成为我们的潜意识。内部营销即在企业内部，要利用一切事件、一切机会、一切场合、一切可能持续宣传企业文化，持续宣传“服务意识”、“营销理念”，加强沟通。就如我们本次举行的全员营销演讲比赛和我现在所做的，也就是加强公司的内部营销。我们本月完成的工业园基地各部门相关标识的制作也都是在做内部营销。外部营销则是我们工作人员面对外界，都要积极宣传公司的形象、公司的产品和服务，宣传文化，宣传企业。

那么各部门都能为营销做什么呢？比如生产部和质保部以最快的速度，保质保量做好生产；营业部以的服务和引导做好开票发货工作和客户接待工作，这些都是为营销服务；技质中心积极研发、引进、改善合适的产品，积极解决客户的难题，积极配合生产和营销的工作，也是营销；营销中心，更是需要积极“寻找潜在客户，转化准客户，培养新客户，维护老客户，复活旧客户”，积极为客户服务，积极创造“客户好感”，都是营销。行政后勤人员，积极做好自己的本职工作，积极从正面影响客户，都是营销活动。

而我所在的部门又与全员营销有什么关系呢?我所在的部门能为全员营销做些什么呢?大家都知道,无论企业间的产品质量竞争,还是销售市场的竞争,其背后都是人的竞争。有个故事说,一位母亲让自己年幼的儿子拼一幅世界地图,没想到儿子的速度快得让人吃惊。母亲后来发现,原来世界地图的背面是一个人的照片。故事很简单,寓意却很深刻:“人对了,世界就对了”。

尽管目前国外的饲料企业还没有全面进军国内市场,但饲料企业间的竞争将会越来越激烈,人才的问题也逐渐显露出来。目前,公司发展的速度远远超过了人力资源开发的速度。没有资金可以贷,没有技术可以买,没有设备可以进,没有厂房可以盖,但没有人才却不能干事!

销售相关专业篇三

演讲稿的写法比较灵活,可以根据会议的内容、一件事事后的感想、需要等情况而有所区别。在社会一步步向前发展的今天,我们可以使用演讲稿的机会越来越多,那么你有了解过演讲稿吗?下面是小编收集整理销售的演讲稿,仅供参考,欢迎大家阅读。

各位同仁:

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！

销售相关专业篇四

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困难，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！

销售相关专业篇五

各位同学,晚上好!很高兴有机会与大家一起分享我的学习心得。我以前也没干过销售工作,所以,我非常想通过学习尽快融入这个温馨的大家庭,以适应我的角色转换。

最近我读了两本与营销有关的书,对营销人员的自我塑造有了一些感触。在销售这个挫折感相当强的行业里,对于新入行的销售人员来说,如果长时间看不到自己的进步,也许真的会彻底丧失信心而放弃销售工作。如何把自己培养成一个成功的营销员?成功营销人员应具备哪些条件?作为一名新营销人员,我希望和大家共同学习与分享我的几点感触。

任何企业只要存在,都离不开销售人员,无论你卖出的是产品还是知识,都离不开营销,离不开成功的营销员。很多企业前期的成功,大都是企业营销的成功。有人说:没有权利和财富就去做营销人,那是白手起家的最好途径。这话不假,许多职业营销经理通过自己的努力获得了成功,改变了命运。那么如何通过自我学习和提高而成为一名合格的营销人员呢?我认为以下8条会对我们共同打造自己实力与魅力的平台、成为一名出色的营销人有所帮助。

一、 正确的思维方法与角度

中国有句古话:当局者迷,旁观者清。作为营销人员,往往因为工作中的琐事和困难,乱了阵脚,丢了方寸。找不出解决问题的方法和技巧。想一想,在我们的工作中,哪些是我们可以影响的,哪些是我们影响不了的?找到了正确的思维方法,学会换角度思考问题,也许就找到了解决问题的办法。在工作中,许多营销人员爱犯的毛病:总是抱怨领导的不公平、不公正,抱怨自己公司的种种弊端和问题。从而丧失了信心,失去了动力。这都是缺乏正确思维和思考角度不对造成的。己不信何以信人?不相信自己,不相信自己的公司,不

相信自己所推销的产品，客户肯定也不买你的账！如果你站在领导和公司的角度换位思考，或许并不是这样。我们不能让公平、公正成为你前进的障碍，你不能改变客户，也不能改变领导和同事，能改变的只能是你自己，通过塑造自己影响别人，获得成功。凡事只要找到正确的思维方法和思考角度，都能找到自己成功的道路。

二、诚信、务实、机变

古代，徽州商人名满天下。生意遍布大江南北，甚至到国外。成为商人的楷模。其实徽商的成功就是讲诚信、务实、灵活变化。从古代先人的身上，我们意识到诚信对经商办企业的极端重要性，曾经有过这样的故事：一家钢琴店因服务员工作疏忽，把10000多元的钢琴错标成了1000多元，当顾客要求购买这架钢琴时，商店老板毅然按1000多元，卖给了顾客。树立了商店诚信的企业形象。可见诚信对于一家企业来说是多么重要。我们集团企业文化强调的“三诚”，其中一条就是对客户要讲诚信。所以，成功营销人员最应具备的就是诚信、务实和机变的能力。

三、良好的职业操守和立场

无论多成功的营销人都是为企业服务，为股东和老板服务，要为企业创造价值，遵守自己的职业道德和操守。很多营销人在这方面搞不清楚，一旦与公司或领导有过节，就不顾自己的职业操守，作出与企业相背离的'事情，给企业带来损失和伤害。当一名营销员不能坚守自己的职业操守和立场时，就会降低自己的职业价值，降低自己的人格魅力，影响自己的发展。在日本，一个中国留学生勤工俭学时，因为在刷碗时少刷了几遍，便被看做不讲职业道德和诚信的人，从而也失去了留学的机会和工作。可见，职业操守和立场对于营销人来说多么重要。

四、广博的知识面及语言表达能力

成功的营销人员，需要有广博的知识和语言表达能力。营销本身就是和客户沟通和推销的过程，要想说服客户签约或成交，必须有广博的知识，来适应不同类型客户的需求。有了广博的知识，才能有良好的口头表达能力和书面汇报能力。营销本身就是一门学问和技巧，它没有固定的方法和捷径。营销的知识不是仅限于书本专业的课程，营销人员必须广泛涉猎不同的知识。有道是功夫在诗外。

学习营销的知识，我们不能光学营销学，还要学它的母学科，比如经济学和管理学。并且，如果你不懂数学，不学消费者行为，不学社会学，不学心理学，不学财务，不学战略，理解也依然是肤浅的。因为知识的学习是个渐进的厚积薄发的过程，而知识的运用又是融会贯通的。

五、持续学习的能力

如何保证你的知识不被淘汰，你的思想不被淘汰，在当今学习成为终身的趋势下，我们必须要保持不断持续学习的能力。就像一桶水，如果每天舀去一碗，迟早都会舀干的，相反，如果每天都添一碗水，日积月累，就能累计很多桶水，就会取之不尽，用之不竭。一个人的知识和经验也会随着时间的推移逐步消失和退化，如果我们不养成持续学习的习惯，提高持续学习的能力，我们早晚也要被淘汰。公司领导提出的创建学习型企业，意义正在于此。

但是，光学习还是不够的，学习的目的在于运用，学习的威力在于学以致用。这是一个循环的过程，在学习中思考，在工作中运用，并且再把新的疑问带入学习中。在知识经济的年代，知识被不断地更新，学习的重要性也日益地明显，而不断地掌握新知，不断地实践，这才是成功者的不二法门。

六、善于总结、改善、提高

在营销的工作中，不仅是把自己的工作做完就万事大吉，要

想比别人出类拔萃，就要学会在工作中，不断总结、改善、提高。也就是对工作中遇到的问题进行总结和分析。生意谈成了，是因为哪几点做的到位促成了这次成功；生意未谈成，是因为哪些方面做的还不够导致了失败。每天晚上拿出一点时间把当天做业务的情况象过电影一样在脑子里过一遍，不要漏过任何一个细节，看看哪些地方做的不好，原因是什么，下次应该怎样去解决；哪些地方还做的不错，但还是要想一想是否有更好的办法；甚至有哪些话说出后引起了客户的不悦等等。不断把自己的经验和教训记录下来，下次在工作中，可能就会少犯一些类似的错误。这样，你不断总结，营销的水平才能不断改善和提高，才能不断超越对手和自己，才能在未来的竞争中立于不败之地。

古人说，吾日三省吾身，总结的目的就是为了改善和提高。我想，如果我们每个销售人员都能把反省和总结当做自己每天工作必不可少的一部分，何愁不能进步呢？实际上，销售就是从不断的失败走向成功的过程，每一次失败，都应该成为我们攀登成功高峰的垫脚石。失败并不可怕，可怕的是每次我们都以同样的错误而失败。没有哪个人不认为被同一块石头绊倒两次是最愚蠢的行为，可在我们现实的工作中，被同一块石头绊倒两次的事情还少吗？所以，思考、反省和总结的习惯应该是促使我们不断进步的一个法宝。

七、较强的组织执行力

以上我们谈到了正确的思维方法、职业操守、诚信、以及学习能力，当你都具备了以上修炼的功夫，还要有较强的组织执行能力。我们不要总是因为害怕失败而缺乏执行的信心，影响执行的效果。执行力是检验一个营销人员的实际工作能力，没有执行力，再多的理论都是枉然。组织执行力是企业营销的最重要保证。强化执行力才能强化战斗力。

八、平和与积极的心态

作为企业人，人与人的差别不是能力高低的差别，而是心态修炼的区别，更重要的是对工作态度的差别。以积极心态工作的人，每天都充满激情与热情，以消极心态工作的人总是找问题。找借口。陷入烦琐的泥潭不能自拔。

心态决定行为，行为决定习惯，习惯决定未来。一两个好习惯在社会上就能立脚。积极的心态和消极的心态是不一样的。积极的心态，可以变不利为有利，有了积极的心态，我们干任何事情都会比较主动积极，我们的工作中就会少了抱怨和牢骚，就会忽略环境带给我们的痛苦和不满，就会思考如何改善我们的工作和计划，就会产生与以往不同的效果；消极的心态往往是把有利的变不利。福祸之间，互相转化，古人比我们认识得更深刻。营销人员的成长也是如此。

谢谢大家！

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。

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！

销售相关专业篇六

老师们，同学们，上午好。今天演讲的题目是感恩母校、放飞歌声。

同学们，你们知道上周四是什么节日吗？对，是感恩节。1863年，美国总统林肯宣布每年11月的第四个星期四为感恩节。感恩节是美国人民独创的一个古老节日，也是美国人合家欢聚的节日，这一天人们在餐桌上可以吃到苹果、桔子、栗子、胡桃和葡萄，还有葡萄干布丁、碎肉馅饼、各种其他食物以及鲜果汁，其中最妙和最吸引人的大菜是烤火鸡和南瓜馅饼，这些菜一直是感恩节中最富于传统和最受人喜爱的食品(food)[]他们家家团聚，举国同庆，其盛大、热烈的情形，不亚于中国人过春节。

随着与世界文化交流的密切发展，很多西方节日流传至中国来。我想咱们中国人过感恩节，更重要的是体会感恩的含义。感恩，对别人是安慰，对自己则是幸福。因为懂得发现值得感恩的事物，这很温暖。生活中感谢失败，让我们在挫折中

成长;感谢孤独, 让我们想起最好的朋友;感谢逆境, 让我们一直奋发图强!那么, 同学们, 你们的生活那么美好, 应该感谢谁呢? 是的, 感谢父母、感谢老师、感谢同学、感谢我们的学校提供了优越的学习环境、让我们茁壮成长。

我校创办于 1993 年, 建校初期全校仅有101名学生, 19名教职员。而今天, 学校占地面积109亩, 有中小学两座校园, 71个教学班, 2700多名学生, 900多名住校生, 400多名教师。她已发展成为一所教学和生活设施一流, 在南京地区享有盛誉的优质学校。浩瀚的长江也挡不住各地学子对二外的向往, 孩子们都背起行囊纷纷跨江来我校求学, 这是我们育英二外创造的一个奇迹。

明年, 就是她的第二十个生日了, 为了这一天, 学校的领导和老师进行了积极地筹备。其中校歌就是送给她的一个生日礼物。歌词是我校的老师集体创作的。我校校名中的“英”字是创作的核心。“英”的一个重要含义是指“才华出众的人”。那么培育英才就是我校的目标和理想了。歌词的第一段用“浩浩扬子江、巍巍紫金山等”宏观上介绍了我校的地理位置和文化底蕴, 第二段用“朗朗读书声、青青育英路等”描绘了生动的校园生活。“三个学会, 博爱包容等”介绍了我校的育人目标、奋斗目标。最后, 歌词“啊, 鲜花之英、少年之英”的呼唤, 表现了我校学生的美好未来。各位同学, 经过几节课的学习, 你们会唱了吗? 让我们用美妙的歌声, 跟着陈老师的指挥唱起来吧!

销售相关专业篇七

在“舌尖上的惠珍”活动中, 最重要的工作是做一名小贩。这次是做小贩的, 发现这个工作很难做!

我们做好好吃的后, 一年级到四年级的同学都来了, 如火如荼的卖。我们的“领导”纪馨彤让我带几捆面去“基地”外卖。于是, 我和四班的一个同学马上接受了任务。

但是大家伙好像不喜欢面团结，总是摇头拒绝。我们一直在那里喊啊喊，真的很累。然而，尽管如此，销量仍然没有上升，甚至越来越差。最后收入只有五块钱。然而，我们没有放弃目标，我们仍然试图在那里大喊大叫。最后我们的收入跌到了谷底，亏了一元。我和四班的同学快要崩溃了，我们深深的知道，我们再喊也没用。几乎没人会买。况且这些面凉了很久，卖的可能性更小。无奈之下，只好用最后一招了？——买一送一。

然而效果还是极差。好像每个人都聋了，我们根本听不到我们在那里大声喊叫。一天下来，我和四班的同学彻底没了信心，看到旁边忙得没时间卖的饺子团真的很爽。迈着沉重的脚步，你会“扎营”。就在我们绝望的时候，突然看到了希望：一群“商人”从我们身边走过，显然他们很开心，我想“他们一定是生意做得很好，而我们，唉！”就在我这么想着的时候，我听到他们说：106班能很快赚钱，很快就能赚大钱！一听到这个消息，我欣喜若狂：哈哈，谢谢！我们现在可以发财了。现在可以找纪馨彤要钱买酒饺子了！现在我可以尝试其他组的食物了！酷！我兴奋的上了楼，吃着面。果不其然，孩子们一下子围上来，争着这个买面，收获不错。自己赚了60块。然而，安安从后面跑过来，我们明白了这个孩子的意思。白给我一个面结，我就告我妈！就这样，我丢了一捆面条。但是60块钱在手，把菜都买了没问题！

我觉得小贩很重要。但是要成为一个成功的小贩并不容易！这一次的经历是我有史以来最感动的一次！

销售相关专业篇八

星期三的欢乐生活周，让我明白了：会说，可以说服别人，但不一定能说动别人。

我们在餐厅里包完饺子，我拿了四个，放在一个杯子里，准备到爱心广场上去叫卖。

我站在t字路口，四处寻找目标，可是他们好像对水饺没什么兴趣。于是，我放下杯子，拿了一把糖，去叫卖。

然而，第一个顾客就让我晕了。我看到左边有一群两三年级大的小朋友，我走上前去，面无表情地说：“小朋友，糖要么？一块钱就有一颗噢，你买了我就亏了，你不买我也没赚。”其中一个小女孩疑惑地说：“不可能！你不可能不赚钱。”我沉下脸，对她说：“我们不赚，这钱是用来捐掉的。”我觉得这个小女孩很讨厌，自己不买就算了，还给我找麻烦。这时，另外一个小女孩和她耳语了几句，她就走开了。这个小女孩个子不高，有着一个蓬松的蘑菇头，双手各拽着二十元的大钞，一个口袋凸了出来，发出了银币相撞的声音。我想：她那么有钱，肯定会买。

果然，只过了一会儿，她用尖尖的声音大声问我：“这是什么糖？”“什么糖都有：水果糖、椰子糖、多味豆、棒棒糖、酸梅糖等，如果都不满意，就在这等一会儿，我再去拿。”我一口气说完那么多话，认为她一定会买，不然就可惜了我的金石之言。可她面无表情地说：不好意思，我没有钱……”我不说话，盯着她手中的钞票。“好吧，开个玩笑。多少一颗？”她带着一丝歉意说。“本来一块两颗，你是第一个，一块给你五颗。”我觉得这个价格还算公道，已经把装钱的袋子拿出来了。可没想到她一听这价格，头也不回地走了。

我觉得这种情况，你很容易说服别人，但不容易说动他。