

最新销售纪念品演讲稿(汇总8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。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

销售纪念品演讲稿篇一

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!

销售纪念品演讲稿篇二

大家下午好!

首先做一下自我介绍，我叫xx□今年xx岁，未婚。来公司已经有7个月的时间了，对咱们公司也已经有了初步的了解，现参加本次水泥岗位的竞聘。

自上次开会x老师布置水泥岗位竞聘以来，我仔细考虑了很长时间，认为我有能力胜任这份工作，因为我大学毕业后曾做过很长一段时间的律师助理工作，有较多的水泥经验，相信自己能够很好的协助领导的日常工作。本人性格开朗，待人真诚，能够用真诚的微笑去对待领导和同事，有句话说的很好：态度决定成败。我觉得自己的心态比较好，有较强的责任心，能在工作中做到不骄不躁，把全部的热情投入到工作中。

首先我会做到很好的整理收集处理中心文件及各项通知信息，及时提醒制片人。每周一按时交送节目播报表，节目预告，并认真审查送交的内容及播出时间。按时拿收视率与等级单，及时提醒制片人或主编每周二的例会。认真负责栏目新广告的送审及审核、播出。整理保管栏目人员信息资料，节目文稿，札记、预告嘉宾通讯方式，并会在每周五之前把本周要播出的嘉宾联系方式留在水泥墙上，方便大家查询。认真负责通知栏目的每次会议，并负责点名签到工作。及时收发栏目信件。认真保管播出带、母带使用登记及回收。负责借资

料带并保管，及时归还等日常工作。并能及时的维护水泥环境的整洁和办公设施的正常使用。

还有更重要的一点在于水泥人员要有全心全意为栏目服好务的精神，要努力创造一个完善的水泥氛围和工作环境，使同事们在工作的時候顺手顺心，在单位有一种在家的感觉，达到乡约是我家，人人都爱它的境界。

最后我会做到各项工作以维护栏目形象为出发点，处处以栏目工作为重，学习过程当中随时向主编和制片人汇报，有不明白的地方随时向领导请示，希望各位领导和同事随时指出我工作当中的缺点和不足，我会及时改正。继而我会不断与中心各业务关系部门搞好交流和沟通，请他们及时指导我的工作，尤其是业务部门的指导。作到随时向领导汇报，及时将各种信息和资料反馈给领导并接受领导的工作指示。

另外还有一大优势就是我住在单位的宿舍，可以作到随时随地在岗，能够保证在第一时间完成各项事务性工作。能够随时的打扫水泥的卫生，让大家觉得水泥永远是干净整齐的。

我的不足主要体现在以下几个方面：

3、对于水泥的各项支出和费用并没有非常详细地了解，对于水泥的日常运转和维护没有一个非常明确的认识和概念。

上述问题虽然都是客观的，但是我相信，我所具有的是热情的工作状态和很强的工作能力，依我的学习能力和我所付出的十二分努力，我会以最快的速度学会这些所有的业务，在一个月內达到熟悉这些日常工作，并且会凭借我与同事们良好的个人关系和工作关系，努力完成以前并不熟悉甚至并未接触了解的各项工。俗话说，世间无难事，只怕有心人，我愿意做一名有心人，和乡约栏目一同进步，发展，用自己所有的情和真诚，让大家感觉，来到单位，是件非常快乐的事情，让大家觉得，“有事，就来找阿潭！相信我，没错

的!

销售纪念品演讲稿篇三

星期三，是学校欢乐生活周的一项传统活动——爱心义卖。我当了一回推销员。我认为，当推销员不用点“计谋”就拿不下客户的。

我是关公组的成员，看到寥寥无几的顾客，就主动去当推销员。我拿了一串面结，三串丸子，放到一个盘子里，端起盘子，沿着爱心广场，一边走一边喊：“卖丸子面结了啊！只要5块钱一串啊！！好吃又便宜。”喊累了，就向一群大概三年级的小孩子推销。可不知为什么，他们都不要。

我只好继续沿着爱心广场叫卖，希望这些丸子面结能卖出去。这时，我遇到了我的“推销生涯”中的大客户——张成轩。张成轩手里拿着许多吃的，所以走得很慢，也在爱心广场上“晃荡”。他好奇地望着我盘子里的面结，问道：“这是什么？”我就开始向他推销了：“这是面结。只要5块钱一串哦！这一捆面结里有四个小面结，超级划算！”“好，那我买一串面结。”张成轩正准备掏钱时，我又心生一计，眼球骨碌碌地转，心想：“要不撒谎让他把剩下的丸子也买了。这些面结丸子本来一共20元，我可以把原价抬高，告诉他这是原价，再给他便宜，降到真正的原价20元，说是卖给他便宜一点，他一定会买的。”于是，我对张成轩说：“你要不要剩下的三串丸子？本来这些面结丸子一共要25元，看在你是我同学的份上，我卖给20元，要不要？”“好的，我要。”张成轩爽快的答应了，并给了我20元，我把剩下的丸子连同盘子一起给了他。我猜他心里肯定会想自己赚了5元，可实际上他什么也没赚到。我心里窃笑。嘿嘿，挣了20元，对我们组来说这可是一笔不小的财富。

这次体验当了回推销员。当推销员你得用一点点的“计谋”，才会使顾客买你的东西。看来不论干什么都要用点“计谋”，

就像方法一样。

销售纪念品演讲稿篇四

今天我怀着无比激动的心情，参加这次岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值！

1、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是公司组织的培训，我都要求员工参加。

2、自身综合素质的优势。我有一颗忠于销售事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着团队管理工作，无论是在任何地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了自己应有的贡献。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有新高，结构调整非常合理，几年来综合竞争实力都在全省前列。

3、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与其他部门和卖场之间的关系密切。几年来，我个人负责区域销售业绩都排在公司前列，每年都能不折不扣的完成公司下达的业绩和利润目标。

4、有丰富的工作经历。长期工作在销售一线，对销售工作有

较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以制度约束人，以思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到公司和领导的要求，但我将继续为公司发展做出自己应有的贡献。如果我竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现，也是我有机会进一步奉献公司销售事业，为员工提供各方面需求。

我的具体工作设想是：

1、摆正位置，当好大家的助手，积极推进观念创新和机制创新，从方方面面想细做细，关心下属员工的疾苦，帮助他们解决工作问题和生活问题，做到经常交心、谈心，促进他们全身心的投入工作。

2、认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。走上新的工作岗位，首先开展部门各项业务，结合目前部门现状，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向公司有工作经验的同事学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

3、关注员工，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠团队，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，将公司的各项工作不断推向前进。

4、当前在公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自销售一线的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁

荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足客户需求。要积极建立高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和符合公司发展的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

销售纪念品演讲稿篇五

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。

销售纪念品演讲稿篇六

大家早上好！

我是来自同享支行的理财经理某某某，我是20xx年5月份来到了某某银行这个大家庭，截至现在已经一年半的时间了，在过去的这些日子里，我最大的感触是我能加入某某团队，感谢这个团队给我创造了一个良好的工作氛围，搭建了一个成长的平台，在零售的条线上，我得到了非常多的支持和帮助，感谢吴行长，感谢任总，感谢沈行长，感谢陆行长，还感谢某某分行和某某支行的所有同事，正是因为有你们，我才能一路走来，做的更好。因为我明白，零售从来不是一个人的战斗，而是我的背后，站着是一个团队。

刚进入浦发团队时，面对与之前工作风格完全迥异的评价机制，我也曾经忐忑，不知道是否能在新环境中展现自己的工作成效。经过一年半的努力，我交出了如下的成绩单：截至20xx年10月25日我个人储蓄存款余额为3247万元，个人金融资产余额10360万元，个人贷款余额4968万元，累计安装刷卡机430台□20xx年销售基金3972万元，截至10月25日名下个人白金客户20户，钻石客户23户，私行客户3户。

户除了最初的一些客户是我带过来的，后面都是客户转介绍的，这个是对我最大的认可。

以上是我一年半工作的简单回顾，长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。对于未来我信心满满，我坚信在分行领导的关心下，在支行优秀的团队中，我一定能更快的提升自己的工作水准和业绩。谢谢大家。

销售纪念品演讲稿篇七

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。

销售纪念品演讲稿篇八

大家好！

在这骄阳似火的日子，我有幸作为***公司的一员，站在这儿非常感谢公司领导给予我们每个员工展示自我的机会，我怀着学习，我参与，我快乐的心情，参加这次学习，无论结果如何，我都感谢大家！

我叫陈秋敏来自***部门，参加的是销售人员演讲，我自***部门的时间虽然不长，但在这儿，我却深深感到这个年轻的集体有凝聚力、创造力、团结向上的团队，融入这个团队我倍感欣慰，不论在哪个岗位，我都本着踏实做人，认真办事的工作原则，本着这个原则，融入这个团队，我会更加努力。

第一、 勤奋(脑勤，眼勤、耳勤、口勤、手勤——五勤)

要想做好销售首先要勤奋，这也是一名业务员所必备的素质。在营销界中有这样的一句话：一个成天与客人泡在一起的销售庸才的业绩一定高于整天呆在办公室的销售人才。这句话讲得很好，勤能补拙嘛！

勤奋体现在以下几个方面

第二、 技巧

技巧是什么?就是方法，而且销售技巧自始至终贯穿整个过程之中，我们所面对的客户形形色色，我们都要坚持一个原则：一是投其所好、二是围魏救赵，三是软磨硬泡。

与客户交往过程中主要有三个阶段

一、销售前

做好销售前计划

第二、销售中

第三、销售后

我的演讲结束，谢谢大家！