

2023年直销演讲稿(精选5篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

直销演讲稿篇一

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，不愿以青涩的摸样去面对客户。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，因为自己没有真切地经历过，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。

现在的我们或许都清楚地知道正确的行销方法是“实践~理论~实践”，可我们却一度以为销售是“理论~实践~理论”。

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。

尊敬的老师同学们你们好：

今天，亲爱的同学们，如果你问我：“你最爱什么？”我会毫不犹豫地告诉你：“我最爱我们的祖国”，直销主持演讲稿。在举国上下欢庆国庆节之际，作为一名新世纪的少先队员，祖国近年来的巨大变化使我感到骄傲和自豪，小时候，妈妈教我学会的第一首歌是《国歌》，有句歌词“起来不愿做奴隶的人们”。

一直在影响着我的动感心态，为祖国做贡献的信念也一直在

支配着我的行动、学习和生活。当五星红旗在北京奥运会会场上冉冉升起，激昂、嘹亮的国歌在耳畔响起，我有一种冲动，一种神圣的感觉，一种心潮澎湃。不，我说不清楚，那是一种无法用言语表达的感觉。激动、骄傲、自豪、庄严……都无法表达我的“中国心”。我为我们的体育健儿而自豪，我为国人综合素质的提高而骄傲。

但我又想到祖国的未来应当由我们把握时，我又深感责任的重大，尤其作为新时代的少先队员，身上的担子更应比别人重，更比别人沉。历史的今天，全世界人民亲眼目睹了您的成功，自豪与自信。2008年的“绿色奥运”，更是体现了您的经济实力与国际地位。

面对五十九年的风雨沧桑，作为华夏子孙，我们骄傲，我们自豪！我们可以挺直腰杆，拍着胸脯，字正腔圆地向全世界庄严宣告：“我们中华民族是一个坚强不屈的民族，一个伟大的民族，一个大有发展前途的民族！”因此，我更应该发奋学习，刻苦钻研，以自己的努力使明天的祖国更加繁荣、富强。

一、清场主持

1、内容

各位朋友大家晚上好！请大家迅速找到自己(成功)的位置，我们的会议马上就要开始了。为了使会议顺利进行，请大家遵守以下几项会场规则：

(2) 请大家在会议进行期间不要来回走动，以免打扰他人。

(3) 请有吸烟爱好的男士暂时忍耐两个小时，因为我们从事的是一项环保的事业。

谢谢大家的配合！

直销演讲稿篇二

大家好！非常高兴能和大家在一起，我今天就来和大家说说直销那些事！

二十一世纪最大的特点是速度、多变、危机，那么我们采取的对策应该是学习、改变、创业。我们一定要知道社会发展的潮流，这样才能把握先机。如果你还是沉浸在即将变故的传统事业，你想想你会成功吗？你只有把握社会发展的趋势，并提前积极参与到社会发展的新事物中，你才能取得成功和财富！那么天狮事业就是时代发展的新事业，选择天狮就是选择了成功！传统事业过程像计程车码表，经常归零；天狮事业的曲线则像飞机起飞的曲线，不断上升。我们今天就来比较一下天狮事业和传统事业的区别。

一、自由的比较：

有句非常流行的名言：“生命诚可贵，爱情价更高，若为自由故，两者皆可抛。”

人类历史中，为争取“自由二字”，不惜“抛头颅、洒热血”的故事不胜枚举。至今许多人仍为争取各种“自由”而努力，包括经济自由、行动自由、时间支配自由等等。我们现以工作的“自由”将天狮事业与传统事业作个比较。

1、天狮事业

a□时间：工作时间可以自由支配，从事天狮事业不必在别人硬性规定的时间按时上下班，按时打卡，更不用在乎迟到、早退。做天狮事业的工作时间由自己自由计划分配，可以完全做自己时间的主人。多大完全由自己决定，天狮事业在不同的人中会做出不同的结果他依据每个人不同的性格需求、毅力等条件，可以自由决定把自己的天狮事业做到多大。

b□节奏：天狮事业可以依据自己人生观的不同做大做小，做快做慢。收入的数字也由自己的努力程度而决定。这份自由是在打工及上班族生涯中永远享受不到的。

c□尊严：掌握自己的命运与未来从事天狮事业既无“老板”也无“主管”。你不必听命于人，更无需仰人鼻息，看别人脸色办事。天狮的“介绍人”不是你的“老板”，也不是你的“主管”，因为你不领他的薪水，他无权“命令”你、“管”你。在天狮事业中介绍人是把你从不懂教到懂，从不会教到会的人，他会耐心陪你共渡初学的时光。他传达给你的都是善意、关怀、照顾和激励。你从他那里得到的是温暖、友谊、真诚、知识、经验及尊重。这些都是你生命中的幸福、快乐、成长中不可缺少的要素。

2、传统事业

a□时间：工作时间已固定社会上大多数人是靠薪水收入维生的人，每天固定8小时的工作时间，已不属于自己可以自由支配的范畴。必须依照别人分配给你的工作内容去做，不论你喜欢与否都要接受。这8小时你是以一份固定薪水为代价卖给了老板。当时间已控制在别人手中，还有什么自由可言？人是习惯的动物，上班时间久了，已习以为常，不再去思考时间自由支配的可贵及心灵自由的可贵。但当你轮到休假，虽然时间短暂，你却异常高兴，为什么呢？因为休假的日子你可以不必上班，时间由你自己自由支配。可见，‘自由’二字在你心灵深处仍充满渴望，只是在平日工作环境中不易去实现、满足而已。

b□节奏：调动、收入都操控在别人手中在传统的工作环境中，除非你是顶尖的专业人员，还能掌握一部分人事升迁、调动、收入的优势，而大多数人都要听别人的安排与决定。一般的工作性质收入都是固定的，不会因你加倍努力而加倍增加你的工资收入。如果总经理是老板，那么你在这家公司上班，一辈子最高只能做到副总经理，老板不可能把公司送给你。

一辈子的付出与努力，只能换来一份养家糊口的薪水。这就是传统事业的无奈，你如何能依照自己的理想和梦想去规划实现自己的未来？努力找不到尊严大部分薪水阶级的工作是别人给的，薪水是别人付的，在工作中再卖命演出，舞台永远也只是别人的。当别人拿走舞台，或者这个舞台因意外而倒塌，你有再好的演技也只能去找另一个“别人的舞台”，并还要看别人是否给你演出的机会。

c□尊严：在工作中，你像一颗别人棋盘上的棋子，怎么走动都是由下棋的人决定。你的努力不容易找到自己生命的尊严。别人的脸色、情绪，永远能牵动你的心情；别人的责骂不管是否有理，你还得默默承受委屈。

二、风险的比较：不论自己创业或谋职工作，风险始终随时会在自己身上发生。只要有一段人生阅历的人都能深刻了解风险无处不在。如果我们有权选择，当然要选择风险较低或没有风险的生意或工作。现在我们来比较一下天狮事业和传统事业在风险上的差别。

1、天狮事业

a□产品的保证：天狮公司的产品1年内首家通过4项认证，环保安全，对消费者的保证不仅仅是品质，而且是消费者的满意。满意的感觉不限于对品质的要求，而是属于消费者的情绪范围。即使天狮的产品品质有问题，消费者只要表示情绪上的“不满意”，天狮公司也会接受消费者的“退货还钱”。

还可以用网络订货，非常方便。

c□没有被解雇的风险：做天狮事业的业务员与公司之间是合约的合作关系，只要自己肯努力学、努力做，遵守天狮公司的营业规则，那么你在天狮事业中的工作完全可以自己掌控。业务代表不是天狮公司的聘雇职员。天狮事业而非“工资”、“薪水”。除非自己放弃，否则无人能剥夺你在天狮事业中的

“职位”。所以天狮事业的工作没有外来的风险与威胁。

2、传统事业

a□风险如影随形：经营传统生意最不能掌握的是市场。市场又会随着各种各样的条件、情况、竞争等不确定因素而改变。这些因素均非自己可以掌握，因此就无法摆脱经营上的风险。每年许多公司关门倒闭，甚至血本无归、债台高筑、官司缠身，这些已不再是新闻。传统事业的风险，是经营者永远抛不开的噩梦。

b□资金的投入：有投资就有风险传统事业中很少见到“包赚不赔”的生意，因为要经营生意就要有资金投入，投入资金变成了工厂、设备、原料、工资等必要的支出，想不干资金也收不回来。而投资以后，风险也就自然而然地跟着而来，能否如投资之初设想的乐观情况，则有赖于市场情况变化的有利或不利。因此传统事业投资，应验了“人人有希望，个个没把握”的写照。随时有失业风险。

c□解雇的风险：任何薪水性质的工作职位都是别人给的，在工作中领取一份薪水之外，我们所有的努力最后都在为美化老板一生而努力。公司的获利是老板的私有财产，能否领到年终奖金都成问题。但是公司如果经营不善，要裁员，要解雇，甚至公司倒闭，员工则要负担失业的风险。老板想为员工负责也是无能为力。

三、保障的比较

“保障”二字对每个人都很重要。现在保险的观念已被社会大众所接受，当我们在保险经纪人的建议之下买了一份保单，其目的是要对“将来”取得一份“保障”。但保险只能在事件发生后提供一部分的补偿，或在保险人身亡后，提供后人一份安定的因素，对当事人在生前却无法提供应得的保障。下面就天狮事业与传统事业对个人保障方面作简单的比较。

1、天狮事业

a□终身有保障：天狮奖金制度的9大收入就是最好的注解。只要在天狮事业中勤奋学习、努力奋斗，就能取得终身的“保障”。而且这份保障不必花钱去买，它甚至比保单更具保障。掌握技能，终身受用。不论做任何一个行业、工作，都要有专业能力，这项能力均非生来就会，都是学来的。很少人一辈子都不换工作。只要你换一个和以前不同性质的工作，就要重新学新工作的能力，否则就得不到这份工作，得到了也做不好这份工作。天狮事业也是从不会到会，从不{懂到懂，从不会做到会做，然后越做越有经验，越做越轻松，收入越来越多，保障也就越来越强。当你花3、5年时间把天狮事业做成功以后，这辈子就不用再换工作。天狮事业的能力、经验、方法可以用一辈子，往后的日子会越来越轻松。能力可以不断复制给别人，做天狮就像演唱一首歌，当你把这首歌演唱得很好时，你就可以教别人唱这首歌。你会教第1个人唱这首歌，当然也会教第2个人、第3个人、第4个人……你教得越多，天狮事业就做得越大。被你教會的这些人，他们也会不停地去教别人唱同一首歌。如此循环下去，天狮事业就日益壮大。因此学做天狮事业其发展范围是不受限制的，它容易成功的道理也在此。

b□事业掌握在自己手中：当你学会唱一首歌，你随时随地可以唱，终生可以唱，谁也不能阻止你唱，谁也不能把这首歌从你身上夺走。当你学会做天狮事业，会讲解天狮产品，示范产品的使用方法，这些就是你做天狮事业的能力。当你拥有这些能力，你可以随时随地做天狮，不受时间、区域的限制。谁也不能阻止你做，谁也不能把你的能力夺走。你的事业完全掌握在自己的手中，同时你也掌握了自己的命运与未来。你可以“做自己生命的舵手，做自己灵魂的船长”。

c□做，有自由；不做，有保障。做天狮事业，自己做自己的老板，不再每天起早赶车，按时到公司打卡，工作时间自己规划分配，不再看老板或主管的脸色，可以不再过”上班被老

板骂，回家骂老板”的生活，可以完全打破朝九晚五的生活框框。所以做天狮，就有自由。当你在天狮事业努力一阵子，有了自己的组织网，组织团队里的每一位合作伙伴，他们都会清楚的了解天狮事业是为自己做的，不是为别人做的。所有的合作伙伴不会因为你偷懒、度假、生病，他们就不做天狮，他们反而会自动自发地为自己努力。所以不做，依然有保障。

2、传统事业

b□事业掌握在别人手中：传统工作中，用自己的专长将分内工作做好，以维持一份工作，一份收入。工作能力是自己在工作单位中求生存的一张“王牌”，同事之间隐存着竞争，如果有一个高阶空缺，同事之间的竞争就更激烈，甚至要使出许多不道德的方法来。为达到升迁的目的，可以不择手段，这是竞争激烈的社会常态，一般人也习以为常。因此，不论你拥有多大的能力，为了自己的生存，都不会转移给别人。何况能力转移给别人后，对自己的生存、发展及升迁均无帮助，实在难以做到“舍己为人”。

c□工作职位无保障：如果你是一家公司的职员，则工作权掌握在老板手中，他可以以任何理由剥夺你的工作机会。你在公司努力争取到的职位，也就无法保障。因为这个职位的所有权非你所有，永远操纵在别人手中。如果你无法掌握自己的工作权，无法保护自己的职位，就无法保证自己的收入与生活的安定与安全，那还怎样谈论自己的前途与未来？做，没自由；不做，没保障：传统的工作就像“挑水喝”一样，要挑水才有水喝，不挑水即无水喝。朝九晚五、上下班打卡，‘自由’二字无从谈起。在今天这个竞争激烈的社会中，能保有一份工作，一份收入，使生活安定已属不易。如果丢了这份工作，则立即面临生活的难题，必须再去应征、去找工作，也更谈不上保障了。

四、成功机率的比较

“一生当中，只要肯努力就一定会有结果是，不一定有好结果。”

这句话道尽现实社会的真实面貌。一生中同样努力工作为何会出现天壤之别的结果呢？这就牵涉到各种不同行业成功机率的问题。如果选择的行业不适当，付出一生的努力，仍无理想的结果，这将是多么遗憾的事情。到底该如何做到适当的抉择，才不会使一生努力付诸东流？你就必须学会分析、比较、了解、预计，然后再做出最佳的判断。现在我们将天狮事业与传统事业的成功机率作一个比较。

1、天狮事业

a□不需要具备特殊条件：天狮事业不分性别、学历、经历、财力，任何人都有资格做，如此公平的机会在现实社会中并不多见。每天我们翻开报纸的招聘广告，每一种工作几乎都有条件、资格的限制，如果不具备条件，连应聘的机会都没有。

b□天狮事业助手多：当你加入天狮事业后，你的推荐人会真心诚意地教你，关心你，帮助你。你的其他部门成员也就是你推荐人的其他合作伙伴也会帮助你。当你学会了天狮事业的经验、方法，你也会去教你自己的部门。因此你的许多合作伙伴会感谢你、帮助你。由此可见，在从事天狮事业的过程中，你的助力来自四面八方。除了你自己之外，没有人会给你阻力。而一个事业如果有来自四面八方的助力功机率就会大大增加。随时有人教你因为天狮有一个公平合理、大公无私、几乎无懈可击的制度，所以在天狮事业中，成功者会无地、无保留地把经验、知识、方法教给你。只要你肯学，很快就能掌握到做天狮成功的方法。天狮事业的整个过程就是“学、做、教”的复制的过程。谁都有成功的欲望和需求，如果没有人肯教，无处可学，一切都枉然。天狮事业在你的手上便像滚雪球一样，不停地向前滚动，越滚越大。这就是天狮事业成功机率高的道理。

2、传统事业

a□要齐备必要的条件：如果要谋得一个拿工资的工作，要备齐学历、经验等条件，缺一不可，否则连一份工作都不可得，那还谈什么成功？如果要创业投资一个生意，除了学历、专长、经验等必备的条件外，还需要有一笔或多或少的资金，甚至还要有良好的社会关系配合。

b□传统行业的助手少：即使拥有了这些条件还不能保证这项投资就一定成功。因为市场情况会有太多变化。阻力多同行是冤家”。传统事业中同行、同业、同事之间可能有联系，但不可能有“无私的合作”。因为传统事业激烈的竞争大部分都是对立的，就其特性，不是一人的所能扭转。因此，在传统事业的努力过程中，获得外援助力的机会较少，但来自同行同业的阻力却随时存在。你要不断地想办法排除困难和阻力，因此成功的机率相对地就会减少。成功经验无人教授。在传统行业中，因为竞争多是对立的，因此没有人愿意把成功的经验对你做无私的传授，除非是自己的亲人。任何人在工作中，在生意过程中，所积累的经验，都是花了许多时间、精力，甚至是许多金钱所换来的，怎么可能随意教授给别人？每个人在工作中，或在做生意的过程中，都要“摸着石头过河”，因此成功的机率又会大大降低。

五、挖水井与挑水喝

1、天狮事业就像“挖水井”，有经验的师傅会教你在哪里挖、怎么挖，还有许多同伴给你助力，帮你挖。挖得越深，水源越丰沛。以后的日子，你工作越来越轻松，经验越来越丰富，收入也不停增加。花几年时间挖一口自己享用的水井，这辈子即可远离饥渴。

2、传统事业像“挑水喝”，在传统事业的工作中，假设从25岁开始工作到60岁退休，辛苦工作了35年，也该退休下来休息了。但是退休以后到85岁离开世界还有漫长的25年要过，

这段时间却无薪资收入，如何让辛苦35年之后的25年过得轻松、自在，这实在是一个极大的难题。传统的薪水工作就像“挑水喝”中有挑水才有水喝，不挑水就没有水喝。挑不动的时候更惨，生活失去保障，人生的幸福、快乐也会渐渐远离，这是必然的结果，无法逃避。

在我们计较了这么多天狮事业和传统事业的区别以后，我们可以明显的感觉到天狮事业的优越性！那么，作为这种时代发展的产物，作为这种时代发展的潮流，作为这种社会进步的行业，我相信大家都会有明智的选择！特别是在我们国家《直销法》即将颁布的时候，我们更应该走在时代的前面，把握先机！因为只有把握了先机，才能赢得更大的财富和成功！

我的演讲结束，谢谢大家！

直销演讲稿篇三

简单的说，将工厂生产出来的产品通过直销的手段，直接送到顾客手中，让顾客享有更廉价的产品，更直接、更满意的服务。除了提供廉价的长品、优质的服务之外，也提供了想从事这项事业的人，让人也能借此拥有一番成就事业的机会。

更简单的说，直销是自己用，自己省，如果觉得效果不错，甚至可以自己卖、自己赚。

目前的中国直销界正处于春秋战国时代。从历史角度看，无论是东方或西方，只要是思想发生冲突的时代，都是文化辉煌的时代，直销是世界潮流的大势所趋。从物质贫穷的计划经济年代，走向小康富裕的市场经济时代，如何更有效率的将产品销售出去，是每一家企业最重要的一个课题。所以直销在中国的产生，是改革开放必然的结果，是中国经济与国际经济接轨的必然产物。孙中山先生说：世界潮流，浩浩荡

荡，顺者昌，逆者亡。我们必须顺应世界的潮流，甚至引领世界的潮流，造福每一位中国人。

首先谈谈，目前中国直销界的特色：

一：从事直销的人，缺乏直销的素质与涵养。

没有人就没有问题，直销界出现了许多问题，关键在于一些从事直销的人缺乏失效的素质与涵养。

1：不了解直销伦理

直销是一个饮水思源、宽宏大量的事业。做直销事业比不可能靠一个人单打独斗，必须发挥经营团队组织的力量来拓展。

组织力量如何发挥呢？

首先必须要有直销伦理的精神，推崇领导。因为一个人如果没有领导的指引，是永远无法成功的。我发现每一位中国人，都特别的能干，特别的聪明，谁也不服谁。你是你，我是我。就像散落一地的珍珠，各自为阵。无法精诚团结，也就无法呈现出组织的力量，没有组织，事业做不大，就不是我们加入直销的本意。

2：无法坚守直销原则，眼前有业绩就好，不管他人的死活

由于在中国社会从计划经济发展到市场经济，在短短的几十年中，发生了翻天覆地的变化，每个人都想脱贫致富，导致许多人急功近利，梦想一夜致富。事实上，天底下没有不了了而获的，你要怎麼收获就先要怎么栽。所以有的人为了吸收人员，不惜使用诈术，例如，那高额的收入资金，宣称发财很快，担人吸引进来以后，只想利用他，从来不想根本的培养他，教导他正确的理念和实际的操作技巧，只重视聚餐，交谊，热情的煽风点火，最终的目的就是要你进货，拉人，

从头衔。

二：以人身攻击，作为拓展市场的武器

任何的行业，无论是衣、食、住行，连国与国之间的国防、经济都因为有竞争、有比较，有批判，才会有进步。直销界对直销理念的批判，对执行方式的运作意见，如果完全采劝“对事不对人”的态度，不但无可厚非，而且可以说直销界携手共进的最好方法。可是我们纵观当今中国直销界，连菜市场都不像。菜市场很乱，叽叽喳喳，卖的东西，五花八门，但还有“秤”作为议价的标准。而今天中国的直销界，却以诽谤、攻击、污蔑他人，作为拓展经销网的捷径。不只是同行之间如此，连同一家公司内部也所在多有。

三：产品良莠不齐

目前中国直销产品良莠不齐，根据市场调查，5成以上的消费者对直销产品不信任。有的产品来源不明，品质低劣，有关产品的宣传和产品的实际功能不符合，甚至有张冠李戴之嫌，还有产品本身理论基础便是错的。这些问题，看起来已是司空见惯，几乎是理所当然，实际上，这是非常危险，非常不道德的。

中国人做生意最讲究“口碑”，什么是口碑？

顾客讲一句话，胜过老板讲十句。所以好的产品是成就事业最重要的基础如果一家公司没有好的产品作为事业基础，即使有再好的营销计划，一切都是空的。

四：削价

在直销事业里，不同的直销公司之间，类似的产品，可能有不同的定价。这原是属于企业间差别定价的范畴，他有可能牵涉各公司的成本花费或行销策略，本无可厚非。现在我要

说削价是同一系统的经销商，对同一产品却有不同的价格，甚至同一经销商搜出来的同一产品都有不同的价格，这是直销界的致命伤。

直销事业是经销商直接面对公司和最终的消费者，谈不上什么中间条件的差异性，因此没有理由造成削价，可以说，市场削价是死路一条。

追根究底，这都是人的问题，是经销商涵养不够。

五：直销理念源于美国，就理论来说，它主张复制，没有瑕疵，拿到中国就变了样。由于直销公司的经营者，有的对直销理念了解得不够透彻，有的为了快速见到利润回收，有的根本没有长期经营此事业的打算。只将它当作暴发户的速成班，制定出来的直销制度不健全，即使忠诚的经销商遵守了这些制度下的原则，越复制越糟，当然造不出一个健全的直销界。所以直销公司的经营者，是否具备了实战的市场经验和长远经营打算的决心，是一家直销公司成败的关键。

从事直销的人，缺乏直销涵养，以人身攻击作为晋升的武器，产品质量良莠不齐，削价，制度不健全，造成了直销事业的社会低落，家人无法正是这门事业，这到底要是人们对他有歧视，还是直销者咎由自取呢？在这样艰难的市场环境下，随着中国直销立法草案的通过，一个正统的皇家直销商应具备正确的直销理念。

最基本的理念就是100%复制

复制是一个行之久远的观念，早在2200年前，秦始皇统一中国就已经开始了。他统一了中国的文字、车轴、度、量、衡，这件事奠定了中国到今天仍是一个国土辽阔的伟大国家的重要基础。今天的史学家，在这一点上对秦始皇推崇备至。我相信，这就是复制的起源，这是中国老祖宗最早提出并实践的。

大家好，很开心能和大家一起分享我的销售心得。

销售做久了，自然是没有性格，没有个性了，时间像一块磨刀石一样早都把人的性格磨平了。

当然房产销售行业的职业顾问，大多都很年轻，几乎是清一色80以后的独生子女，这批人的性格要强，阅历很浅，知识面相对不宽。而如今的房地产行业竞争也越来越厉害了，客户对房产的知识也越来越了解，因而也越来越挑剔了，于是表面上客户与职业顾问的冲突也会越来越多了。

我们应该如何理性地看待这个问题呢？其实这个问题只是表面现象，多年以后随着社会历练的增加，销售经验的丰富，自然就好了。那么既然是表面现象，其实就不是很重要，重要的是问题的根子——如何和客户打好交道。

到底如何和客户打好交道呢，这是一个很难回答，也是一个仁者见仁、智者见智的话题。

我认为和客户打交道的核心问题在于应该围绕着了解客户的需求。如果通过一些办法和技巧，能了解到客户真正的需求之所在的时候，在与客户的接触过程中就已经了解到了客户的需求的话，下来的第二步就变得既简单又琐碎，说简单的原因成交概率相对已经很高了，说琐碎是因为下来的合同，质量等对一些未定因素的承诺，是很繁琐的。

当然了解客户需求的时候，一定要学会拒绝，而且在这个过程中你必须学会拒绝，在你认为比较恰当的时机，对客户的需求很干净利索不留余地的拒绝。

这样做的效果会让你有一个意想不到的收获。

随着客户意向的逐步表露，谈判的逐步深入，这种进度自然会让你有一种预期成功的喜悦！

直销演讲稿篇四

各位同事

下午好

在今天下午,我们都很高兴在公司的每周六下午15:00左右进行公司营销部例行活动。感觉大家从事销售以来,结果还不是很理想,因此我就提出了一个即兴演讲主题——“销售能够改变命运”。有点紧张,你们大家希望我紧张吗?我有一个方法就是能够快速让我不紧张,那就是需要你们热烈及长时间的掌声.....

各位同事,我认为销售能够改变命运。在三四年前,我是一个毫无经验,毫无社会背景的人,面对寻找工作和个人能力提升没有任何方法。那个时候只想找到一份工作,找到一份能够养活自己的工作,因为我从四川达州过来,一直在哥他们哪儿住着,压力很大,毕竟在外比不上农村,吃住都要钱的,我在哪儿也会增加他们的开支。因此,我渴望能够找到一份工作,一份稳定的工作,从而来减轻他们的负担。但由于能力问题,没有经验,任何工作都很难寻找,现在回想起来,我寻找过的单位和简历,不少于200家。那个时候,我对电脑感兴趣,我想从事有计算机方面的工作,由于没有任何经验,没有一家单位对我感兴趣。因此,我只有放弃自己的爱好,放弃自己那份曾经的执着,抱着随便找工作的态度找了一份长达12小时的工厂工作。由于企业经营不稳定和我个人定位不准确的因素,我换了无数份对自己毫无兴趣的工作。从此人变得极为麻木,对生命也就不太负责起来。我想,这应该是可怕的,现在回忆起来,应该非常可怕。

在无意中,我在书店闲逛,看到了一本书是林伟贤的[money&you],当时只是随便翻了几页,后来就非常对这本书感兴趣,买回家一口气花了两天时间看完了。这本书受益颇深,

建议各位有空去看看。这本书让我学会了系统思考问题的能力,如何看清自己,如何定位自己的一些思路,同时书中的一些名词,让我很感兴趣,感觉很好,知识有所长进。后来我就去想改变自己,经过无数思考,我最终还是打算从事销售方面的工作。

怀着这样的定位,找了无数相关方面销售的工作,行业有很多,最终很难,因为没有经验。最终,在好心人的引见下,我销售的第一份工作就是推销员,推销牛奶,这家公司选择我的原因就是感觉我机灵。引见到这个公司的人是郑姐,现在还能够想起这个人的名字。那个时候是鲜奶,专门每天去外面推销鲜牛奶(就是每天要送到别人家的)。现在我都能够想起这家鲜奶的名称,厦门心鲜乳业有限公司,我当时工作地点是在泉州安海镇。面对工作的来之不易,我倍加珍惜这份工作,很想在这里能够干出一番天地,干出自己曾经理想中的一切。就这样,我对这份工作不抱有任何怀疑和猜测,只有努力干。我还记得,当时我们进这个鲜奶配送站的有好几个人,具体是哪些人我忘记了。按照惯例,进去就要讲一些相应关于牛奶的专业知识,然后第一天下午就去跑楼层,跑小区、跑住户,楼层一家家推销。那个时候按照现在的叫法,就是所谓的扫楼,最终通过我的5个小时的努力,谈了10多个单(毛单),我以为回去经理会骂我,最后经理统计我的单最多,他们都是0单,最后我被冠上了一个“业务能力很强的业务员”的头衔。由于这份工作的待遇是包吃住,所以我认真对待这份工作。一直干了好像3个多月。

我只所以要离开,是因为我在不断学习,学习了一些销售方面的系统化知识。包括销售团队组建、业绩考核、销售人员薪资等。最让我觉得兴奋的是,我在所有知识中彻底分清了“营销”与“销售”的概念,“管理市场”与“开拓市场”的概念。最终我选择了一家it公司,由于时间关系,我就不一一细说我找工作的一幕幕.....现在回忆起来,我目前感觉从事销售工作一直以来,让我最自豪的就是能够在世界五百强的公司可口可乐上班,从事快消的营销工作,的确兴奋,来之不易。最终我离

开可口可乐,感觉是它的待遇不怎么合理,不是我想要的,所以我选择离开了。我记得在应聘可口可乐“业代”(业务代表)这一职位时,我们当时应聘的人有50多个,最后是我与一位稍黑的男孩被录取了,我感觉很自豪。证明我还是有一些能力的,不是没有能力,因为在哪些人当中,无论是论学历和资历,我都不如他们强,最后我能够应聘成功,在我的职业生涯中,可以骄傲一下,哈哈。

在面对可口可乐面试官问我:“如果今天你没有被我们录取,你怎么办呢?”,我平静地回答:“可口可乐是世界五百强公司,能够在这家公司任职,是我的梦想。今天能够来到世界五百强的公司可口可乐,这其实就是一种成功,一直自豪。没有关系,我没有应聘成功,只能证明我还有些条件不具备,达不到你们的要求,别无其它”。面试官对我这一问题,非常满意,我想这应该是我能够应聘可口可乐成功的原因吧!

同事们,当我去选择从事销售工作时,我的家里人反对,他们觉得这一行没有什么可图,其实我不这样认为。回到现在,我通过不断努力,不断学习我现在是一位全方位的销售人才,同时又是一名部门经理人,策划人。曾经的我通过不断学习,从事了广告策划一职的工作,我想这是对我今天打下了一些很好的基础。现在回头看看我哥他们与我来比较,我比他们强n倍,他们面对烈日,整天靠体力赚钱,而我可以在办公室吹吹空调,动动脑子靠脑力来赚钱。这就是选择,因此我面对曾经的选择,我不后悔,很庆幸自己能够从事销售,能够做好销售,而且还能够做了这么多年。这一切都是基于我愿意学习,愿意奋斗。我想还有些原因就是客户所说的,我对工作是很有责任心的,有激情的。任何时候,我都没有放弃,客户也非常喜欢我这种勤奋,执着的精神,有很多公司都想让我去他们公司,以我这种激情,随便能够组织一支非常有力的团队,帮助他公司迅速来开拓市场,客户如是说。至于客户他们说的是否是真实的,我们暂时不看,但至少让我从中总结了,也充分证明了一个人只要不放弃,不抛弃,坚持自己的梦想去做,我想一定能够成功,一定能够把销售做好,业绩做好。

同事们,销售我想能够改变命运,我通过4年的销售工作经历发现,销售可以让人勤奋、提升我们受挫能力,同时销售还能够让我们学会尊重、沟通、和理解,还有就是不断能够换位思考,如果我们是客户,会选择这样的服务公司和销售代表吗?销售不仅能够历练人的毅力,还能够让我们不断学习,因为现在是信息时代,知识经济时代,人家在聊的东西,你居然不知道,我想这是最大的失败。我们销售代表经常在说,这市场难做,项目不好,其实我认为没有不好的项目,只有不好的销售代表,不适合或者说轻易放弃的销售代表,我想一定人如果没有定性,没有执着去坚持,而且期望又高,我想再怎么都做都失败。

时间不多了,我只想以在《赢在中国》栏目播出时姚明的那句话来结束今天的演讲——“努力不一定成功,但放弃一定失败”。希望我们每一个都要敢于挑战自己,挑战团队,挑战市场,全力拼搏。记住,任何时候不要放弃不要抛弃,坚持着自己的梦想,全力去做,我想我们每一个人都能够在维博网络这家公司里实现自己的价值。

大家好!非常高兴能和大家有缘聚在一起,首先要对各位优秀的朋友抽出宝贵的时间参加这个聚会表示真诚的感谢!!愿我们能度过一段愉快的时光!

祥和平淡的生活.也就是你不能生病,不能失业!结果往往图稳定却不能稳定,在这个物质社会里,要有一个稳定的生活,必须有一个稳定的收入,既比较丰厚,还要保证不会受社会环境所影响.老了还会有一笔养老金.怎么才能实现这个愿望呢?有的人说,自己当老板,目前80%的人希望创业,希望通过创业拥有自己的一份事业,但这80%的人因为以下原因,而没有创业,原因a:缺乏资金,60%.原因b:缺乏技术或渠道、关系,20%.原因c:缺乏创业团队.20%.我们就是这80%的人,所以希望有一个平台,不需要多少资金投入,有好的渠道支持,有专业的团队帮助,来实现我们的创业梦想.

大多数人打工拿工资,用自己的血汗去成就老板的事业,用自

己的辛勤去烘托领导的辉煌. 工作40年工资不过千, 省吃俭用几十年, 买个小套房还要贷款, 借钱.

有人长期走入赚钱的误区, 一提到钱就想到开工厂, 做生意. 这

一想法不突破就抓不住许多在他看来不可能的新机遇. 真正想一想, 成功与失败, 富有与贫穷只是因为当初的一念之差. 当初要带几千元杀进股市几年后就成了百万富翁. 当初只要花几百元愿意去摆地摊10年后就成了大老板. 可是有人说, 如果当初我做会比他们赚钱更多. 不错, 是的, 你的能力比他强, 你的资金比他多, 你的经验比他足. 可是明摆着就是当初一念之差, 你的观念决定了你当初不去做, 你不去做的观念决定了你10年后的今天还是很穷, 所以成功与不成功的最大区别就是观念的不同. 不同的观念导致了不同的人生.

有人面对一个来之不易的良好机会总是拿不定把握, 于是去问他人, 问了10个肯定有9个说不能做, 于是就放弃了. 其实机会来源于新生事物, 而新生事物之所以新就是因为90%以上的人还不知道、不认识、等90%的人知道了就不再是新生事物. 但再过一段时间, 这10个人都点头时, 我想这个市场就已经开始饱和了!

世界已进入了一个新时代, 财富的概念已经发生了深刻的变化. 财富不再以占有土地、矿产、工厂、劳力等游行资金的多少来衡量. 而是以掌握信息、知识、智慧等无形资源的多少来衡量了. 再不改变观念, 用传统思维来指导你的行为. 你就要被社会无情的淘汰! 富人之所以富, 是因为他们敢于在大多数人还在犹豫不决的时候就作出了实际行动. 他们先行了一步, 便抢得了商机, 占领了市场. 在别人还不了解的时候, 你开始行动, 你便抢得了商机, 占领了市场制高点. 早一天加入, 你就早一天获得成功!

有人说, 我没钱投资, 我没有后台, 我没有管理能力, 我没有贵人帮我. 还能够开创个人事业吗? 我肯定的告诉你----能! 有一

个行业,不要刚才说的这些,只要你肯努力,肯坚持,肯学习.你就能成功!有人要问我是什么?直销!有人要开始鄙视我了,原来是这个东西,我不喜欢去推销!还有的人要说,直销就是传销啊!这个行业都能成功?有这样想法的请举一下手!谢谢.我不怪大家,因为我开始接触这个行业时也是这样认为的.非常排斥,认为是在赚朋友的钱.随着我对它不断学习,认真的研究,发现情况不是这样的.对我当时的看法感到非常肤浅.所以我告戒自己,在对一事物没有了解清楚之前,一定不要盲目下结论!现在我把我研究得出的正确的结论告诉大家.

现代直销是一个被广泛讨论但是却常被误解的主题。有些人把现代直销和传统直销混淆，有些人把现代直销和“老鼠会”“金字塔”相提并论。在营销的文献中也几乎被忽略了，例如在一本1993年美国很畅销的零售管理教科书中，甚至没有提到直销，在世界各商业词典中也没有现代直销的定义。

位学者，美国德州大学奥斯丁校区的彼德森教授和圣地亚哥州大学的沃特巴教授，他们在1996年发表的一篇论文中对现代直销是这样下定义的：“直销是一种没有在固定零售点进行的面对面的销售。”美国直销教育基金会1992年的定义：“直销是一种透过人员接触(销售员对购买者不在固定商业地点主要在家里进行的消费性产品或服务的配销方式。”世界直销协会的定义是这样阐述的：“指在固定零售店铺以外的地方(例如，个人住所，工作地点或其他场所)独立的营销人员以面对面的方式通过讲解和示范，将产品和服务直接介绍给消费者进行消费品的行销。”

定义是对于一种事物的本质特征或一个概念的内涵和外延的确切而简要的说明，现代直销的本质是什么?人类最早的商品配销方式为什么又会以崭新的面貌重返社会经济舞台?这是由生产力，社会经济的发展所决定的，是由社会财富存在形式的变化所决定的。在作坊社会经济中，社会财富主要存放在土地中，也就是说谁拥有土地，谁就拥有财富，在机器工业化社会经济中，社会财富主要存放在机器,矿产中，因此，谁

拥有机器,矿产等资源,谁就拥有社会财富,而在现代大市场经济中,社会财富却主要存藏在流动中间环节中,因此,谁掌握了商品流通的中间环节,谁就掌握了社会财富。在市场经济中,生产者不掌握流通中间环节,并且越来越被边缘化,因此生产者求变成为必然.只有了解了这些才能掌握现代直销的本质,也才能对现代直销进行准确的定义。

直销演讲稿篇五

8月2日——8月4日,公司(迪彩)组织我们到黄埔军校参加为期三天的军事拓展训练。在黄埔军训三天的训练中,一点一滴全历历在目,我重新思考军训的意义,三天的军训,我学到了很多很多,但作为销售人员,从职业素养角度说,我感悟最深的有以下几点:

1、良好的身体素质

“身体是革命的本钱”,军训,首先告诫我们的是,作为一名销售人员必须要有一个强健的体魄。

2、团队精神

从小到大,我都是独来独往,奉行个人主义,从来不知道什么是团队,更感觉不到什么是团队精神,三天的军训,给我一次精神的洗礼,我感受到了什么是团队精神,我感受到了团队的力量是多么的巨大,作为一名销售人员,最重要的职业素养就是团队意识。

一个优秀的团队,必须具备三个基本因素:

(1)拥有共同目标

我们这个团队有11个人,若每个人的目标不一样,那我们只

能各奔东西，但恰恰是因为我们有共同的理想而进入迪彩，
共同奋斗！

在爬毕业墙的时候，当我听到这是华南第一墙，4米28高的时候，我气馁了，我简直不相信我们能够爬上去，当音乐响起，战争开始的时候，我们是一个人便拧成一股绳，当每一个人踏着我的大腿爬上去的时候，我的眼泪流下来了，我顿时觉得我们不是十一个人，我们是一体，我们合而为一。

当所有人都爬上毕业墙的时候，我们欢呼了，我们为自己的团队而感动，只要我们拥有共同的目标，我们誓必为此目标而英勇奋战。

(2) 相互鼓励，相互扶持，不抛弃、不放弃的精神。

在“合力高v”项目中，我感受到队友间相互鼓励的力量是多么的巨大，当我爬上铁梯，站在钢丝的时候，我的脚在抖，我的左手紧紧抓住铁梯不放，我对我的队友说：“我很怕，我不敢走。”

队友大声对我说：“看着我的眼睛，看着我的眼睛，相信我，相信我，用力向我这边压过来……”

我盯着他的眼睛，从他的眼神中透出无穷的力量，是这股力量在支持着我一路走下去。回想起我这二十多年来，从没有从任何人的眼神中获得如此巨大的力量，只有在这个团队里，只有这样的战友，给我无穷的鼓励。

金无足迹，人无完人。在团队中不可能每个人都是完美的，只有相互鼓励，相互扶持，这个团队才能走得更远，走得更快。

此外，在7公里拉练、28公里拉练中，体会最深的是我们不抛弃、不放弃的精神，我们是一个团队，无论什么时候都要共

进退，同祸福。

(3) 良好的沟通能力

在“沟通致胜”与“集体作画”项目中，很好地锻炼了我们的沟通能力。在一个团队中，问题的产生往往是由于沟通的不良导致的。作为一名销售人员，每天面对的很大一部分就是沟通工作。与领导沟通，与顾客沟通，与促销员沟通，与合作伙伴沟通，等等，所以良好的沟通能力，是一个销售人员，更是一个优秀的团队所必需的’。

3、吃苦与忍耐的素质俗话说“吃得苦中苦，方为人上人”，销售人员是很苦很累的，东奔西跑，而且要面对各方面的压力，吃不了苦，忍耐不住便会中途放弃。

在军训中，28公里拉练是最考验“吃苦与忍耐”的素质。在第一次拉练中，我已经把右脚脚筋给拉伤了，在途中，我有想过放弃，有想过休息，但当我看到正飞拖着沉重的步伐，艰难喘气的时候，我便暗下决心，我绝不放弃，我不能停。

当我途中挽扶正飞跑步或走路的时候，我对其表示由衷的赞叹与敬佩。

盯着烈日，冒着酷暑，在经过两天的训练后，完成二十八公里拉练，我们团队完成了任务，我们胜利了。

但这只是28公里，仅仅是28公里。可是我们销售人员或许一生都在拉练中，我们以后面临的工作可能比这更苦更累。我问问自己，到那个时候，我们能坚持住，能忍耐住吗？在漫长的人生路中，我们不知道要经历多少困难与挫折，只要我们能坚持自己心中的信念，人生中的一切坎坷都能迈过去。

各位同事

下午好

在今天下午，我们都很高兴在公司的每周六下午15:00左右进行公司营销部例行活动。感觉大家从事销售以来，结果还不是很理想，因此我就提出了一个即兴演讲主题——“销售能够改变命运”。有点紧张，你们大家希望我紧张吗？我有一个方法就是能够快速让我不紧张，那就是需要你们热烈及长时间的掌声.....

各位同事，我认为销售能够改变命运。在三四年前，我是一个毫无经验，毫无社会背景的人，面对寻找工作和个人能力提升没有任何方法。那个时候只想找到一份工作，找到一份能够养活自己的工作，因为我从四川达州过来，一直在哥他们哪儿住着，压力很大，毕竟在外比不上农村，吃住都要钱的，我在哪儿也会增加他们的开支。因此，我渴望能够找到一份工作，一份稳定的工作，从而来减轻他们的负担。

但由于能力问题，没有经验，任何工作都很难寻找，现在回想起来，我寻找过的单位和简历，不少于200家。

那个时候，我对电脑感兴趣，我想从事有计算机方面的工作，由于没有任何经验，没有一家单位对我感兴趣。

因此，我只有放弃自己的爱好，放弃自己那份曾经的执着，抱着随便找工作的态度找了一份长达12小时的工厂工作。由于企业经营不稳定和我个人定位不准确的因素，我换了无数份对自己毫无兴趣的工作。从此人变得极为麻木，对生命也就不太负责起来。我想，这应该是可怕的，现在回忆起来，应该非常可怕。

在无意中，我在书店闲逛，看到了一本书是林伟贤的《money&you》当时只是随便翻了几页，后来就非常对这本书感兴趣，买回家一口气花了两天时间看完了。这本书受益颇深，建议各位有空去看看。这本书让我学会了系统思考问

题的能力，如何看清自己，如何定位自己的一些思路，同时书中的一些名词，让我很感兴趣，感觉很好，知识有所长进。后来我就去想改变自己，经过无数思考，我最终还是打算从事销售方面的工作。

怀着这样的定位，找了无数相关方面销售的工作，行业有很多，最终很难，因为没有经验。最终，在好心人的引见下，我销售的第一份工作就是推销员，推销牛奶，这家公司选择我的原因就是感觉我机灵。引见到这个公司的人是郑姐，现在还能够想起这个人的名字。那个时候是鲜奶，专门每天去外面推销鲜牛奶(就是每天要送到别人家的)。

现在我都能够想起这家鲜奶的名称，厦门心鲜乳业有限公司，我当时工作地点是在泉州安海镇。面对工作的来之不易，我倍加珍惜这份工作，很想在这里能够干出一番天地，干出自己曾经理想中的一切。就这样，我对这份工作不抱有任何怀疑和猜测，只有努力干。

我只所以要离开，是因为我在不断学习，学习了一些销售方面的系统化知识。

包括销售团队组建、业绩考核、销售人员薪资等。最让我觉得兴奋的是，我在所有知识中彻底分清了“营销”与“销售”的概念，“管理市场”与“开拓市场”的概念。最终我选择了一家it公司，由于时间关系，我就不一一细说我找工作的一幕幕.....现在回忆起来，我目前感觉从事销售工作一直以来，让我最自豪的就是能够在世界五百强的公司可口可乐上班，从事快消的营销工作，的确兴奋，来之不易。

最终我离开可口可乐，感觉是它的待遇不怎么合理，不是我想要的，所以我选择离开了。我记得在应聘可口可乐“业代”(业务代表)这一职位时，我们当时应聘的人有50多个，最后是我与一位稍黑的男孩被录取了，我感觉很自豪。

证明我还是有一些能力的，不是没有能力，因为在哪些人当中，无论是论学历和资历，我都不如他们强，最后我能够应聘成功，在我的职业生涯中，可以骄傲一下，哈哈。

在面对可口可乐面试官问我：“如果今天你没有被我们录取，你怎么办呢？”，我平静地回答：“可口可乐是世界五百强公司，能够在这家公司任职，是我的梦想。今天能够来到世界五百强的公司可口可乐，这其实就是一种成功，一直自豪。没有关系，我没有应聘成功，只能证明我还有些条件不具备，达不到你们的要求，别无其它”。面试官对我这一问题，非常满意，我想这应该是我能够应聘可口可乐成功的原因吧！

同事们，当我去选择从事销售工作时，我的家里人反对，他们觉得这一行没有什么可图，其实我不这样认为。回到现在，我通过不断努力，不断学习我现在是一位全方位的销售人才，同时又是一名部门经理人，策划人。曾经的我通过不断学习，从事了广告策划一职的工作，我想这是对我今天打下了一些很好的基础。

现在回头看看我哥他们与我来比较，我比他们强n倍，他们面对烈日，整天靠体力赚钱，而我可以在办公室吹吹空调，动动脑子靠脑力来赚钱。这就是选择，因此我面对曾经的选择，我不后悔，很庆幸自己能够从事销售，能够做好销售，而且还能够做了这么多年。这一切都是基于我愿意学习，愿意奋斗。

我想还有些原因就是客户所说的，我对工作是很有责任心的，有激情的。

任何时候，我都没有放弃，客户也非常喜欢我这种勤奋，执着的精神，有很多公司都想让我去他们公司，以我这种激情，随便能够组织一支非常有力的团队，帮助他公司迅速来开拓市场，客户如是说。至于客户他们说的是否是真实的，我们暂时不看，但至少让我从中总结了，也充分证明了一个人只

要不放弃，不抛弃，坚持自己的梦想去做，我想一定能够成功，一定能够把销售做好，业绩做好。

同事们，销售我想能够改变命运，我通过4年的销售工作经历发现，销售可以让人勤奋、提升我们受挫能力，同时销售还能够让我们学会尊重、沟通、和理解，还有就是不断能够换位思考，如果我们是客户，会选择这样的服务公司和销售代表吗？销售不仅能够历练人的毅力，还能够让我们不断学习，因为现在是信息时代，知识经济时代，人家在聊的东西，你居然不知道，我想这是最大的失败。

我们销售代表经常在说，这市场难做，项目不好，其实我认为没有不好的项目，只有不好的销售代表，不适合或者说轻易放弃的销售代表，我想一定人如果没有定性，没有执着去坚持，而且期望又高，我想再怎么都做都失败。

时间不多了，我只想以在《赢在中国》栏目播出时姚明的那句话来结束今天的演讲——“努力不一定成功，但放弃一定失败”。希望我们每一个都要敢于挑战自己，挑战团队，挑战市场，全力拼搏。记住，任何时候不要放弃不要抛弃，坚持着自己的梦想，全力去做，我想我们每一个人都能够在维博网络这个公司里实现自己的价值。