

销售经典演讲稿(实用5篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

销售经典演讲稿篇一

演讲稿是一个人在公众场合发表的言论。对于销售的演讲稿，小编整理了一些关于销售的演讲稿，欢迎阅读。

各位同事

下午好

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，没无其它”。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。

尊敬的各位领导、

亲爱的伙伴们，大家上午好！

我叫***，是来自营业部的一名普通营销员工，今天能够站在这里，首先要感谢市公司各位领导，给我们全体营销员工创造了一个展示自我的平台，给了我这样一个机会；再则感谢营业部经理室，在工作和生活中给予我的无私帮助和支持，才使我取得了今天的工作成绩。衷心的感谢你们！！

过去的九月，是一个充满挑战和机遇的九月，我们全体营销员工在市公司的精心安排和组织下，向着同一个目标全力冲刺，向着向往已久的首都北京奋勇争先、不甘落后；过去的九月，我们感受到了来自公司的亲切关怀和关注，感受到了来自身边同事的无私帮助，我们为之感动，感动之余我们清楚，我们能做的只有全力以赴冲刺目标，用优异的工作成绩向大家予以回报，用实际行动向市场亮剑：“我们是不可战胜的

力量”！

当前我们正面临一个充满机遇与挑战的新时代，谁能抓住时机，勤于动脑，努力工作，谁就能立于不败之地。作为一名营销员工，我看到伙伴们靠自己的智慧和汗水实现了自己的梦想，我为大家感到由衷的高兴；同时我也见到，有的伙伴因为不能适应竞争激烈的市场，无法突破自己而选择了放弃。亲爱的伙伴们，珍惜现在所拥有的一切吧，请您坚信，只要我们怀有一颗执着上进的心，有永不服输的精神，再加上我们的智慧和汗水，命运之神就不会亏待我们，成功就一定属于我们，因为“世间自有公道，付出总有回报”。

心理学家莱格认为：“一个人常常为未来的目标而奋斗不息，以求达到人格各方面的和谐发展，这就是自我实现。”应该说，中国人保给了我一块肥沃的土地，我就要做一个辛勤的农夫，通过耕耘去收获喜悦。在未来的工作中，我的目标就是有奖必夺，有先必争，努力争当一流的业务高手，用优异的成绩来回报公司、去实现自我的人身价值。

四季度攻坚战已经打响，全市系统所有员工都积极投入，为荣誉、为全年工作的圆满而拼搏进取。回首自己的成绩，距离年底圆满完成还有一定的差距。四季度里我一定要拿措施、求实效，认真贯彻公司政策方针，深入市场，关注客户，根据市场变化及时采取措施，主动寻求对策，提高自身业务反应能力和应变能力；在工作中确定展业重点，锁定展业目标；把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，充分满足不同层次客户的个性化需求，积极适应现代保险市场的需要；并在确保车险目标的同时，认真分析研究非车险条款，大力开拓非车险业务，抓住车险业务发展的契机，进行非车险业务的推广销售，实现个人业务的均衡发展，为全面圆满完成自己的年度任务标打下坚实的基础，为明年工作的良好开展奠定基础。

在此，我代表人保财险全体营销员工向各位领导表态：

- 1、全力以赴、冲刺目标，圆满完成全年及四季度各项任务目标；
- 2、积极主动开拓新市场，确保业务平衡发展；
- 3、服从公司安排部署，积极响应并严格执行公司的各项政策方针；
- 4、严格遵守公司制定的各项规章制度；
- 5、在公司不说消极话，用积极的行动和心态开展工作；
- 6、团结伙伴，相互帮助，在团队中实现全面共赢的良好氛围。

亲爱的伙伴们，现在就让我们并肩同行，在坎坷中不屈不挠，在逆境中不歇不停，在顺畅时不骄不燥，在成功时不缓不松，让我们象那草原上奔驰的骏马，象那蓝天中翱翔的雄鹰，向着成功的彼岸、心中的目标全力冲刺！

- 1.销售演讲稿范文大全
- 2.销售演讲稿 范文大全
- 3.电话销售演讲稿大全
- 4.销售经理演讲稿大全
- 5.销售励志演讲稿大全
- 6.销售演讲稿题目大全
- 7.销售员演讲稿大全
- 8.净水器销售演讲稿大全

销售经典演讲稿篇二

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！”

销售经典演讲稿篇三

所谓表象系统，分为五大类。每一个人在接受外界讯息时，都是通过五种感官来传达及接收的，他们分别是视觉、听觉、触觉、嗅觉及味觉。而在沟通上，最主要的乃是通过视、听、触三种渠道。由于受到环境、背景及先天条件的影响，每一

个人都会特别偏重于使用某一种感官要素来作为头脑接收处理讯息的主要渠道。

1、视觉型的人

这种人的头脑在处理讯息的时候，大部分通过视觉画面的储存来处理。所以，视觉型的人特别容易回忆起图像或在头脑里看到的画面。因为视觉图像的变化速度一般较说话速度快，所以视觉型的人说话为了能跟上头脑的图像变化速度就会比较快。视觉型的人第一个特征是说话速度快；第二个特征是音调比较高。因为，通常当一个人说话速度越快，相对的音调也就比较高一些了；第三个特征是胸腔起伏比较明显；第四个特征是形体语言比较丰富。

2、听觉型的人

这种人的头脑在处理讯息的时候，大部分通过声音来处理，声音变化没有视觉画面变化快。相对来讲，听觉型的人比视觉型的人讲话速度慢，比较适中，音调有高有低，比较生动。听觉型的人对声音特别敏感。另外听觉型的人在听别人说话时，眼睛并不是专注地看对方，而是耳朵偏向对方的说话方向。

3、感觉型的人

与以上两种人都不同。感觉型的人第一个特征是讲话速度比较慢；第二个特征是音调比较低沉、有磁性；第三个特征是讲话有停顿，若有所思；第四个特征是听人讲话时，视线总喜欢往下看。

对不同表象系统的人，优秀的推销员会使用不同的速度、语调来说话，换句话说，就是用客户的频率来和他沟通。以听觉型的人为例，如果你想和他沟通或说服他去做某件事，但是却用视觉型极快的速度向他描述恐怕收效不大。相反，你

得和他一样用听觉型的说话方式，不急不缓，用和他一样的说话速度和语调，他才能听得真切：否则你说得再好，他也是听而不懂。再以视觉型的人为例，若你以感觉型的方式对他说话，慢吞吞而且不时停顿地说出你的想法，不把他急死才怪。

所以优秀的推销员对不同的客户会用不同的说话方式，对方说话速度快，就跟他一样快；对方说话声调高，就和他一样高；对方讲话时常停顿，就和他告诉也时常停顿，这样才不会出现“各说各话”的尴尬情景。因为能做到这一点，所以优秀的推销员很容易和客户之间形成极强的亲和力，对各种客户应付自如。

销售经典演讲稿篇四

早上好！

葡萄酒的香味迎来了美好的一天

开心的笑，恭喜你成为第一。

今天是婚礼，歌声飞扬，欢声笑语，好运连连。我谨代表我的父母和他们的家人，向我的同学、同事、家人、亲戚和朋友们表示衷心的感谢和热烈的欢迎！

蜀山以勤为道，学海任重道远——她从小就是一个聪明、听话、聪明、好学的孩子。12年寒窗苦读，她考上了大学，实现了父母的梦想，亲人朋友的希望，实现了自己对大学生活的美好追求。正是他们努力学习的结果，也是她辛勤工作和汗水的结晶，才能取得如此骄人的成绩。学生的成功除了自身的个人努力外，还离不开父母多年的悉心教养。高中三年，孩子的父母和女儿住在一起，默默陪伴。期待成龙和凤凰是父母的共同心愿。看到自己的孩子即将步入大学殿堂，此时此刻心里一定是美好的。让我们热烈鼓掌——演讲。

海是龙的世界，云是鹤的故乡。我希望——学生上大学后，进一步开发你的智力，读研，考研，跑博士，实现一只小凤凰新飞，潜进布坎宫的美好理想和愿望，为父母争光，为——家争光，为亲友争光。

尊敬的来宾，亲朋好友，女士们，老师们，让我们向我们的同学致以最美好的祝愿。希望她成功，健康，学业有成。再次感谢大家来参加学生深造的宴会。祝你完美，幸福，富足，生活一切顺利！

现在我宣布宴会开始。请好好喝一杯。谢谢你。

销售经典演讲稿篇五

大家好。首先非常感谢美丽的怡然酒店能够给并不出众的我这样一个终生难忘的机会。感谢大家。

随着暑假的开始，旅游旺季的来临，我们怡然酒店也迎来了一年一度的效益月，今天我们将拉开__年效益月的序幕。现在，整个酒店，上至最高领导，下至普通员工，都在为打好效益月这一战而忙碌起来。预定部作为其中的一个部门，当然也不例外。预定接待，作为客户与酒店之间一个的桥梁，内外通达，作用不可小视。作为其中的一个成员，我们将借助预定这个平台在第一时间内把我们酒店的优惠活动告知顾客，把酒店的实惠带给顾客，同时也借助这个平台，把顾客的意见建议用顾客最原始的最真实的声音反馈给相关部门，并且和大家一起行动起来，采取切实可行的措施来满足顾客需求，从而提高顾客的满意度。

然而，预定部作为今年5月份成立的一个全新的部门，没有现成的经验可以借鉴，没有现成的道路可以走；而我——一个初入餐饮行业的新人，更无经验可谈。但我会虚心向身边的领导和同事们请教学习，并以我满腔的热情来更好的做好这份工作。

目前，我们预定部有我和赵颖赵姐两位员工，现在我们已经采取的促销措施有为老客户选菜送菜活动。在这项活动中，我们请老客户从参选的所有菜品中选择出十款最喜欢的菜品，然后从7月10日至8月20日只要这位客户来酒店消费，我们就免费赠送其中的一款菜品。而且我们还把老客户所选择的菜品作为重要的客户资料存入客史档案，更重要的是，在选择菜品时，每当有客人对我们的菜品和服务有评价时，我们都虚心接受请教，然后传达给相关责任人，并采取相应的措施进行整改。这项活动也充分显示了我们对老客户的尊重和对现有顾客资源的格外珍惜。

现在，为了配合酒店的效益月计划，我们预定部决定采取以下措施：

1详细作好订餐记录，注意客户细节信息，建立健全客户档案。每当有客人订餐时，我们都将详细登记客人单位、姓名、人数、标准、到达时间和联系方式。并且会把重要的信息登记在客户档案里，以备后用。然后在第一时间通知相应的服务员和厨房，使他们有充足的时间作好充分的准备工作，提高工作效率，更好的为顾客服务。

2和公关销售部门通力合作，借助预定平台，把酒店的优惠促销措施宣传出去。在效益月期间，我们酒店在餐饮和客房方面将有一系列的优惠促销活动，例如歌舞自助餐，幸运大抽奖，临沂老乡特别优惠，天天特价等，我们将把这些信息详尽的传达给客户，切实给他们带来惊喜和实惠，从中也给酒店带来效益。

3切实贯彻实行“迎进来送出去”的原则。不管是新、老客户，只要来到我们酒店消费，我们一定会用最真诚的笑脸来迎接他们、服务他们。而当他们离开时，我们也一定会笑脸相送。不管消费多少，不管是新客户还是老客户，坚持“迎进来送出去”的原则。

4借助效益月和旅游旺季的有利时机，加强和外界的联系，积极开拓客源，增加营利。对于任何一个组织来说，要想增加赢利，一是从现有的可户那里得到新的业务而发展；二是通过兼并或收购其他的公司而发展；三是通过吸引新的客户而发展。其中新业务的增长则是最重要的。同样对我们酒店来说，预订并不是内向预订，我们也会积极走出去，和旅行社、旅游公司联系，开拓客源，加强合作互惠互利，增加团队餐的比例。

5重视客人反馈，加强自身建设。客人用完餐离店并不是我们预订工作的终结，而是另一个新的开始。我们会虚心征求客户的意见和建议，并及时反馈给相应部门采取措施加强建设，为未来的预订工作打好基础。