

最新销售演讲稿(大全9篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。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。

销售演讲稿篇一

各位同仁、各位商界朋友，很荣幸、大家下午好！很高兴能有这样的机会，和大家一起分享一年来公司所经历的点点滴滴；刚才陈列总经理已经给我们很生动、很深刻的总结了这一年来公司的成败和得失，我非常荣幸、非常骄傲公司有这样英明的领导者，我来公司时间不长，但是我却时时刻刻、真真切切的感受到在陈宰臣董事长和陈列总经理的指示和关怀下，公司发生的巨大变化和进步！我在这里代表销售部向他们和公司的用心良苦表示感谢！

一、公司目前的营销模式和构成：

目前公司的销售主要有四大块：半成品(箱体、玻璃、外壳等)、国际贸易(燃气热水器、烤炉等)□oem(电压力锅等)、国内销售。其中半成品占20%、出口占10%□oem占10%、国内销售占50%；2)营销模式：由于我们的销售产品比较多元化，营销模式也是比较多样性，为了大家便于理解，那么在这里我重点阐述下国内销售的营销模式，国内销售也分为两大块：以批发为主的营销二部和以凯信品牌为品牌推广的营销一部，很显然，营销二部主要是以批发为主，追求的是量的变化，从而达到质的变化；也就是说二部追求的是客户的数量和出货的数量，从而提高利润的数量，用六个简言之，也就是“深挖洞、广积粮”，没有粮食人会饿死，在现阶段，没有大量利润的保证，公司就会出现饥荒和危机。但是，一味的“深

挖洞、广积粮”不是我们的最终目标，我们的目的是为了称王，成就一番霸业；我们通过什么来实现我们的霸业，总的有个媒介，我们的媒介就是凯信品牌，所以我们成立了营销一部，一部的营销模式三个“品牌化”或者说“图霸业”。

二、一年来营销方面的工作总结：

在这里，我借陈宰臣董事长的一句话“销售是一个企业的龙头，龙头如果不能发挥它该承担的责任，就会牵一发而动全身，让整个工厂失去活力、战斗力、以及生存的本钱”；在这一年里，公司的所有销售人员都克己敬业、始终把公司的利益放在第一位，我们的半成品销售比去年提高了50%；我们的oem客户在去年的基础上又增加20%；而我们的出口更是朝气蓬勃、大放异彩，不但在业绩上取得辉煌成就，而且成功的和国际上的一些大经销商实现完美对接；我们的国内销售也是百尺竿头、更进一步，我们的网络已经遍及全国各地，其中我们的电压力锅产品销售从每月的几百台到现在每月2万台，这是一个什么速度，这离不开销售人员的努力，当然也离不开在座各位的支持和关怀；我们自己的品牌也实现了零的突破，目前网络有10多家，我们取得了一些成绩，同时也存在很多不如意和困难，但是公司品牌化路程已经迈出了坚实的第一步，虽然比较艰辛，但已经有了很好的开端。如果说今年是我们向品牌化进军吹响的第一声号角，那么明年就是进入冲刺和真正的战争时代，都说商场如战场，一点不假，我们就是在进行一场没有硝烟的战争！

我们取得这些业绩，虽然谈不上骄傲，但是我们却在脚踏实地的在走，不积跬步，无以成千里。今天的一小步也就是以后的一大步！在这里，请允许我，允许我代表全体销售人员对在座的各位、以及公司的领导、各位商业朋友，对你们的支持和配合表示感谢！

三、公司未来的营销方向和重点：

谈到营销也许每个人都明白是怎么回事，但是营销其实是个非常复杂的系统工程，包括市场营销、财务、售后、运营平台、物流、产品等诸多大板块组成，任何一个板块运作不畅都会带来致命的伤害，其中最重要就是销售和市场，市场就是经营品牌、销售就是销售产品，两者的结合就是营销这个名词的来源，简单的说营销就是经营品牌和销售产品。

销售演讲稿篇二

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。

总而言之，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。

销售演讲稿篇三

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和进步，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。

另外不知道大家有没有听说过关于营销的1-3-11原则，在这里和大家共同分享一下。营销中有一个1-3-11的原则，即保持顾客的关键是使顾客满意，一个满意的顾客会：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；营业部以最好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地让人吃惊。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！

尊敬的各位领导亲爱的同事：

大家上午好！

在美国一个农村，住着一个老头， he 有三个儿子。大儿子、二儿子都在城里工作，小儿子和他在一起，父子相依为命。突然有一天，一个叫a的人找到老头，对他说：尊敬的老人家，让我把您的小儿子带到城里去工作吧。老头气愤地说：不行，绝对不行，你给我出去！a说：如果我在城里给您的儿子找个对象，可以吗？老头摇摇头：仍然不行，快给我出去！a又说：如果我给您的儿子找的对象是石油大亨洛克菲勒的女儿呢？老头一听很高兴，成为亿万富翁洛克菲勒的女婿，那再好不过了。很快答应了。

第二天，这个叫a的人找到了石油大亨洛克菲勒，对他说：尊敬的洛克菲勒先生，我想给您的女儿找个对象。洛克菲勒说：不需要，快给我出去！a又说：如果我给您女儿找的对象，也就是您未来的女婿是世界银行的副总裁，可以吗？洛克菲勒想了想，同意了。

又过了几天，a找到了世界银行总裁，对他说：尊敬的总裁先生，你应该马上任命一个副总裁！总裁先生说：不可能，这里这么多副总裁，我为什么还要任命一个副总裁呢，而且必须马上。a说：如果您任命的这个副总裁是石油大亨-洛克菲勒的女婿，可以吗？总裁先生于是同意了。

于是，这个农村小伙子马上变成了洛克菲勒的女婿，加上世界银行的副总裁！

这个故事的寓意深刻，他告诉我们没有什么是不可能的，关键是怎样去运用我们所掌握的知识进行有效地协调、沟通。

在一个企业的正常运营中，如我们公司，销售主管协调、沟通的作用是举足轻重的。沟通、协调是销售主管的必备技能，可以说，没有沟通就没有销售；没有沟通，就没有销售管理。事实上，销售主管每天都需要做大量的沟通工作，他与上级、下属、客户、公众之间的交流几乎无处不在，无时不在。

我非常重视沟通的重要性，进入公司三年的时间里，不断的提升自己的沟通水平，工作业绩不断提升□20xx年年度排名前三名。

如果我当了销售主管，我将从以下两点着手：

内部沟通：横向和纵向

(1) 横向沟通

与兄弟部门之间做好沟通。

其次，与财务部保持良好的沟通，及时了解回款额度，利于做好后期的指标分配工作。

再次，及时与权证客服部沟通，准确的将办证问题客户的信息给予反馈，快速解决问题。

还有后勤部，工程部等部门的协调工作也是举足轻重的。

(2) 纵向沟通

纵向沟通上下级之间的沟通，对上及时、准确上报公司的现行状况，便于领导把握大局，作出决策。

对下，传达并贯彻落实公司的任务与目标。销售主管要做上下级沟通的桥梁与纽带。

外部沟通

如与金融部门的沟通，了解银行的信贷政策，等为后期贷款客户分配做好准备工作。

当然沟通的渠道方式是多种多样的，竞争日益激烈的房地产市场对销售主管的沟通能力提出了很高的要求，事实上，只有具备了卓越的对内、对外沟通能力，销售经理才能胜任本岗位的管理工作，才有可能整合本企业的资源来顺利达成既定的目标。沟通很重要，但不是最终目的，只是渠道，我们的目的就是通过沟通这个桥梁和纽带，将公司内部、外部资源进行合理的整合与运用，为公司开拓出一条条的财源之路！

尊敬的各位领导！请你们相信，我是完全可以胜任销售主管这个岗位的，请大家审查！

谢谢！

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

今天我非常荣幸地在这里参加销售员的竞聘演讲，首先感谢领导们对我的培养，并给我这次竞聘机会，也感谢同事们在工作中对我的支持和帮助。我十分珍惜这次竞聘机会，我本着锻炼自己，为枕梁厂服务的宗旨，希望能得到大家的支持。

1:要跟踪市场、寻找发现市场、随时收集了解市场动态和市场信息、组织建立客户档案、发掘潜在客户对其进行定期拜访与联系。2:了解客户需求。3:完善每一次合同签署工

作。4:控制资金回笼。5:搞好售后服务。6:做出品牌。

对胜任销售员一职，我具有以下几方面优势：

2、对工作有强烈的责任感与事业心，听从上级领导安排，并能认真积极完成各项工作任务。

3、我还具有销售员必备的基本素质——口才佳、心思缜密。我现在对销售还没有深入的认识与了解，还需要加强学习，希望能通过这次机会在以后的工作中提升自己。

尊敬的各位领导、各位同事，无论这次竞聘成功与否，对我来说，都是一次锻炼和考验。如果我今天能得到您们的认可，给我以信任和支持。我定不会辜负您们的期望。我将尽心尽力、全力以赴做好销售工作。如果不能如愿，我也将一如既往地踏实工作，服从组织安排，尽职尽责地做好本职工作。

我的竞聘演讲到此结束，谢谢大家！

各位领导，同事们下午好！今天我能作为艺陶的一位先进个人站在这儿，是多么的激动。

俗话说：“环境造英雄”。是谁给了我这个环境？是艺陶！艺陶是由在坐的各位组成的，没有各位就没有艺陶。也就是说是在坐的各位给了我这个环境和机会。在这我首先应该感谢各位一年来对我的支持和帮助。我特别要感激的是各位领导对我经常的教导！在此我说声：“谢谢”！

下面我说一说一年来工作中的几点体会！

首先，千里之行，始于足下。每一个人都应学会从小事做起，从点滴做起。刚进公司，我是一个什么都不懂的小丫头。于是我从小事学起，从点滴做起。比如，开始时我只是帮助打打快递单、打打清单、发票。点点滴滴中学习、体会、思考，

直到现在可以独立操作业务。

第二. 不因善小而不为，不因为一件事情小就认为不值得做。从我销售的角度来说，就是不能因为一笔生意的金额少而不为。这笔小小的金额很可能是巨额的开始。就拿我正在操作的瓷条来说，刚开始只是一、两千美金，甚至几百美金一笔，客人的要求又很高，而且过程繁琐。刚开始心中真的有很多的抱怨，但到后来，我改变自己的态度，不管出口多少，我都以出口几十万美金的态度去对待，去操作。于是每次的定单量增加了，我也得到客人的夸奖和肯定。所以让我们认真的去对待每次的出口。

第三. 只有付出，才会有回报。就像播种，播下种子不一定会发芽，但若不播种，就永远没有发芽的机会。请相信是金子迟早要发光的。当你正在为你付出的诸多努力没有得到相应的回报而抱怨、叹息、停止不前时，也许机会正从你的眼前溜走。比如说寻找一个客户，也许你发了上百封的信，可没有一封回信，于是你开始抱怨、叹息、停止发信。可谁又知道你的第一百零一封信就是一个大客户，可因为你的停止不前而失去了。可见，只有坚持不懈才能成功。

最后，我想创改周恩来的一句话，周恩来在学生时代就说过“为中华的崛起而学习”我要说的是“为艺陶的辉煌而努力”，当然我们不是周恩来一样的伟人，我们没有能力为中华的崛起做多大的努力，但我们是艺陶的一份子，在坐的每一位都有能力为艺陶的辉煌做出努力。大家知道，因为中华的崛起让亿万的中国人民从此过上了好日子。我相信艺陶的辉煌能让我们艺陶人过上更好的日子。在尚总经理的带领下，我们艺陶发展了，只要我们艺陶人齐心协力，共同努力，我相信尚总经理一定能带我们走向艺陶的辉煌！

谢谢大家！

销售演讲稿篇四

下午好

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。

“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”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。

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！

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。

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。

销售演讲稿篇五

一、零售法：每家每户送二两，打开销路。

二、批发法：

1、因出酒率高，可让批发商每斤酒多赚一元

2、以送酒形式，十斤酒可送一斤。

三、代销法：骑摩托车或自行车或2小时走50里路，找50家小卖店，平均每家5斤，共250斤酒。

四、对比法：做两种酒（a白酒b多良酒）采取同质低价，同价优质占领市场。

五、实践法：

1、以粮换酒，农村经济来源不广，但粮食多

2、加工形式，因市场上有很多酒精勾兑的假酒，而新工艺酿酒出

酒率高，酒客不太相信，因此可卖酒曲给客户让其用自己的粮食亲自发酵，帮其蒸馏赚加工费。而酒客因家里存放大量酒，每天可能会多喝一些（二两或半斤或七两）还有红白喜事用酒量大的时候，酒客更希望用此方法，这样平均每天可加工250斤。

六、现蒸现卖法：赶集时每天可现蒸现卖（送）打开销路

七、宣传法：

- 1、请当地村干部和能喝酒的人喝酒、送酒，名人宣传
- 2、哪家请客时，便宜批发或送酒赞助，打出广告，例如结婚请客200至300人，口碑宣传。

八、促销法：

- 1、买酒送酱油，醋，黄酒，饮料，奶茶
- 2、做各种药酒或买酒送药酒配方

十一、业务员上门销售法：请业务员骑自行车大街小巷卖，可以用责任底薪加提成的形式。

十二、酒糟做饲料科学养猪：

- 1、直接卖酒糟饲料
- 2、自己科学养猪
- 3、与养殖户协商，提供饲料，猪出栏后除去猪仔成本分成（四六分或三七分）

以上销售方法是售后跟踪服务时，学员反馈回来的销酒方法，先提供给各位新学员参考，请根据自身情况采用，希望能帮到您，祝事半功倍！

郑州一本机械设备有限公司

销售演讲稿篇六

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！

销售演讲稿篇七

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。

销售演讲稿篇八

大家好！

今天我非常荣幸的在这里参加坚朗销售员的演讲比赛。我叫姚龙，于20xx年3月加入坚朗公司，从事销售代表工作。今天我的演讲题目是《成别人不能成之事，受别人不能受之苦》。通过过去1年的销售工作，让我对销售人员有了初步的认识，接下来我主要从两个方面来讲述今天的演讲。

会碰壁或者受气，每一次受挫之后，我都是这样鼓励自己：吃的苦中苦，方为人上人。要想有一番作为，就必须苦其心志，劳其筋骨。这样一种信念一直支撑我走向光明，当遇到挫折时，不要轻言放弃，也许你离成功只差一步，踏实肯干，不言放弃，这是我认为作为销售人员应该具有的素质。

第二：自己，用这样一句话来形容工作态度甚好：一百次激昂的口号，抵不过一次谦虚的俯身。作为业务员不要只流行于说，而要付出实际行动，那怎样付出实际行动：我是这样认为的：1：要跟踪市场、寻找发现市场、随时收集了解市场动态和市场信息，整理成资料2：组织建立客户档案、发掘潜在客户对其定期进行定期拜访与联系3：了解客户需求4：完善每一次合同签署工作，5：搞好售后服务，一个不可或缺的环节，做到有始有终。工作当中肯定会有各种累或者各种苦，一直都是这种信念支撑着我：成别人不能成之事，受别人不能受之苦，当然说起来一切都可以变得很容易，而实际投入到销售实践中，直面的问题会比想象中来的更坚硬，而这个时候最需要的就是勇气和坚持，勇气让我们勇于挑战，坚持会让我们在挑战中战胜困难。

古人云：不积跬步，无以致千里；不积小流，无以成江河。我们把一点一滴的小事做好，就能成别人不能成之事；牢记企业宗旨，坚定发展信念，人生没有信仰，生活就会丧失方向，精神就会萎靡不振，自身只有坚定发展信念，才能受别人不能受之苦。以上就是我今天的演讲！请大家提出宝贵意见。

我的演讲到此结束，谢谢大家！

销售演讲稿篇九

大家好！我叫xxx今年25岁。站在大家面前的我，稳重而不死板，激进而不张扬，温和而不懦弱，愚钝而不懒惰，正直而不固执。首先感谢公司在人事制度上为我们创造了公平竞争的环境，使我有机会参加这次竞聘。我竞聘的岗位是售楼部销售副经理。现在我站到了这个舞台上，带着我满腔的信念与直着，竞选经理之职。汉语词典中的经理指的是经营和管理。经营是建立在管理基础上的，管理是根本。只有严格的管理方式和正确的经营理念相结合才能创造我们成功的奇迹；我认为，站起来能讲，坐下来能写，走出去能干的经理才是一个合格的经理。人生只有走出来的美丽，没有等出来的辉煌。所以我勇敢地走到了这里。

下面谈谈我对售楼部经理工作的认识及今后工作的思路

“三个服从”是个性服从调配，感情服从原则，主观服从客观，做到不为自己找借口，不为领导添麻烦。

雷厉风行、求真务实的工作作风养成了我遇事不含糊，办事不拖拉的工作习惯，造就了我不唯书、不唯上、只唯真、只唯实的工作态度。

我们是一个销售团队，这个团队是众多性格特性的一个整合体，使得上下团结一致，同仁们和谐相处，整个团队才有了

凝聚力，打出去的拳头才最有力量。

当今社会竞争激烈，各种学术和科技日新月异，高文凭，高学历，都不够，只有有了高学习力，才能立于不败之地。火车跑的快，全靠头来带，只有头儿当好了榜样，才能让整个团队更好的去学。通过学习，才能对整个行业在未来的发展有一个相对准确的定位和预见能力。

不容置疑，在各位领导和同仁面前，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生；凭心而论，我参加工作的时间短，参加竞争，我一无成绩，二无资历，三无根基，优势更无从谈起。倒是拿破仑的哪句“不想当将军的士兵不是好士兵”在激励着我斗胆一试。，我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报自己和公司。

谢谢大家！