

销售工作计划表内容 销售方面的演讲稿 稿(实用5篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看吧。

销售工作计划表内容 销售方面的演讲稿篇一

“羊群效应”来源于这样一个现象：一个羊群(集体)是一个很散乱的组织，平时大家在一起盲目地左冲右撞。如果一只羊发现了一片肥沃的绿草地，并在那里吃到了新鲜的青草，后来的羊群就会一哄而上，争抢那里的青草，全然不顾旁边虎视眈眈的狼，或者看不到其他地方还有更好的青草。

上有一个领先者(领头羊)占据了主要的注意力，那么整个羊群就会不断摹仿这只领头羊的一举一动，领头羊到哪里去吃草，其他的羊也去哪里跟随。

同样，在推销工作中，如何寻找客户，寻找什么样的客户是一个很值得研究的课题。常见的形式是：公司给出一些准客户名单或者大家从一个资料来源中寻找准客户，于是出现了这样的现象，一个客户出现了，会有很多的推销员一哄而上，而其他很有潜力的客户却无人问津。

多年以前，一个年轻人询问一个名叫豪雷斯·格瑞雷的报纸编辑，问他哪能寻找到机会。格瑞雷回答到：“向西走，青年人，向西走。”这一回答现在已家喻户晓。如果格瑞雷是一个销售经理，那么他的回答可能会是：“搜寻一下，年轻人，搜寻一下”。

搜寻在推销中的作用越来越重要。很明显，如果要进行销售，一个推销员必须能吸引潜在顾客。但是，潜在顾客从何处来，他们会主动送上门吗，有时候可能是这样，例如，对于一家零售店的推销员而言。但是，对于保险、复印机、机器设备和大百科全书的推销人员来讲，仅靠等顾客上门则几乎什么都卖不出去。这些推销人员必须走出去，主动寻找顾客。

即使在个人素质和外表上有所欠缺，推销技巧有些问题，并且知识比较贫乏，但如果能拜访到足够有潜力的客户，则仍然能获得一定的销售额。换一个角度讲，如果没有任何潜在顾客，那么即使拥有超人的素质、突出的外表、理想的表现和丰富的知识，你也不可能销售出一件商品。因此，必须主动找出潜在顾客，这一过程被称为搜寻。对于一个推销员而言，寻找顾客就如同过去一个淘金者寻找黄金一样重要。

潜在顾客是指对产品或服务有需求或购买愿望的个人或公司。很多有经验的推销员认为，寻找到相当数量的潜在顾客是他们工作中非常重要的方面。“搜寻”不仅增加了销售机会，而且对于维持一个稳定的销售量起着极为重要的作用。

所有的推销人员都会因为时间的推移而失去一些客户。

那些不持续寻找新顾客的推销员将发现他们的销售额与日俱减。

搜寻如同操作一个“费氏转轮”。这就如同在一个游乐园里，一个大转轮旁边等着想要上去的人。操作者每隔一段时间停下转轮，让坐在轮上的一些人下去，并让另外一些人上来。用这种方法可以保证转轮始终是满的。一名好的推销员必须用类似的方式来不断地寻找新顾客以替代失去的老顾客。

如果你未能找到充足的新顾客，那么你将面临一个类似于“费氏转轮”操纵者所要面临的局面，即允许乘坐者离开，但又不代之以新的乘坐者，最后转轮上很。便空空如也。

搜寻新顾客的方法有很多，采用何种方法取决于你所销售的产品和服务以及所要接触的客户类型。例如，挨家挨户上门推销适用于推销百科全书但却不适合推销飞机发动机。

当前顾客。公司的其他部门可能正在向你不知道的一些顾客进行销售。你可以从这些部门获得顾客目录清单以及与这些顾客有关的有价值信息。这些目录清单可能包括一些你以前忽略掉的潜在顾客。由于这些顾客是你公司的老主顾，所以非常有理由相信他们会对你提供的商品或服务感兴趣。

财务部门。公司的财务部门能帮你找到那些不再从公司买东西的从前的顾客。如果你能确定他们不再购买的原因，那么就有机会有重新赢得他们。这些潜在顾客熟悉你提供的商品或服务，而且公司的财务部门对其信用也表示认可。另外，公司的财务部门可能还有与这些潜在顾客签订信用合同的各种记录。现在正是利用这一资源的大好机会。

服务部门。公司服务部门的人员能向你提供新的潜在顾客的信息。因为，他们经常与从公司购买产品并需要维护或维修的顾客进行接触，因此，他们更容易识别出哪些顾客需要新的产品。专业销售员要学会鼓励服务部门的人员提供有关潜在顾客的各种信息，并且当在他们帮助下销售成功时，要给予一定的回报。公司的送货员也容易出现潜在顾客的需求。最后，别忘了与非竞争对手企业的服务部人员进行合作。

公司广告。很多公司订货增加是因为它们做了大量电视和广播广告，或是在报纸杂志上做了大量宣传，要么就是在特定区域内寄送了大量优惠卡。人们对这些措施的反应值得注意——他们为什么会有这样的反应呢？一般地，有这些反应的人被称为活跃的潜在顾客。要在你的销售过程中尽量发挥公司广告所带来的好处。

展销会。每年要有成千上万次展销会举行。有汽车展销、旅游用品展销、家具展销、电脑展销、服装展销、家庭用品展

销等，名目繁多。公司要记下每个到展销柜台的参观者姓名、地址和其他有关信息。然后，把这些信息交给销售人员，以便他们进行跟踪联系。公司一定要迅速找到并吸引这些潜在顾客，因为展销会上的其他公司同样会对这些潜在顾客感兴趣。所以，你一定要争取先拥有他们。

电话和邮寄导购。很多公司寄出大量的回复卡片，或是雇人进行电话导购联系。用这一方法可以获得大量潜在顾客，而且，几乎所有的公司都可以用这一方法吸引感兴趣的潜在顾客。因此，要努力使你能通过应用这一方法获得好处。

除了本公司内的资源以外，在公司外还有很多资源可以用来寻找潜在顾客。选择何种方式取决于你所销售的商品或服务。

其他销售人员。其他非竞争公司的销售人员经常可以提供有用的信息。在与他们自己的顾客接触时，可能会发现对你产品感兴趣的顾客。如果你与其他销售人员有“过硬”的关系，那么他们会把这些信息通知你。所以销售员要注意培养这种关系，并在有机会时给他们提供同样的帮助。

名录。目前市面上有很多带有姓名和地址的特殊目录或数据资料出售，你可以买到需要的名录。例如，你可以买到所有幼儿园名称和地址的目录，全国所有水产养殖场的名称和地址的目录，以及所有汽车销售代理商的名称和地址的目录，等等。很多行业协会或主管部门有其成员或下属机构的名录。

很多商业名录将公司按照规模、地理位置和商业性质进行分类。这些名录是你寻找新的潜在顾客的一个绝好出发点。包含公司管理人员姓名和地址、工厂地址，财务数据及其相关产品的大型名录在大型的公共图书馆或大学图书馆中都可以找到。并且，请注意不要忽略地方上出版的人名或商业的名录。像从名录手册中获取信息一样，我们现在也可以从电脑中获取信息。使用计算机数据库非常简单，一旦你进入系统，只要指出想要查询信息的关键字即可。

社团和组织。你的产品或服务是否只是针对某一个特定社会团体，例如，青年人、退休人员、银行家、广告商、零售商、律师或艺术家。如果是这样，那么这些人可能属于某个俱乐部或社团组织，因此，它们的名录将十分有用。

报纸和杂志。只需留意一下宣传印刷品，就会发现许多潜在顾客的线索。报纸刊登的工厂或商店扩建的新闻对销售人员会很有帮助。在商业杂志以及其他一些杂志上，你可以找到更多的商业机会。专业杂志对于许多产品的销售人员有重要意义，销售员应了解一下本行业的杂志并从中寻找潜在顾客的线索。

销售工作计划表内容 销售方面的演讲稿篇二

- 1、每周至少要保障开发8个新客户，在保障开发新客户的前提下也要维护好老客户并提高其成交率，尽量能够保证每月完成业绩。
- 2、经常把自己名下客户和合作客户记一下看看有哪些工作上的失误有那些地方还可以改进，确切的说就是能不能够把客户的成交量提高，及时改正希望下次还能够做的更好。
- 3、在和客户交谈当中必须要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。
- 5、要不断加强业务、行业专业方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同事们多交流，向他们学习更好的方式方法。
- 6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了我们部门的销售任务这个月我要努力完成利润任务额，为我们部门创造更多利润。

二、工作中注意事项

第一，对上负责的原则。要坚决贯彻执行党和国家的有关方针、政策和上级的指示精神，反对本位主义。

第二，切实可行的原则。要从实际情况出发定目标、定任务、定标准，既不要因循守旧，也不要盲目冒进。即使是做规划和设想，也应当保证可行，能基本做到，其目标要明确，其措施要可行，其要求也是可以达到的。

第三，集思广益的原则。要深入调查研究，广泛听取群众意见、博采众长，反对主观主义。

第四，突出重点的原则。要分清轻重缓急，突出重点，以点带面，不能眉毛胡子一把抓。

第五，防患未然的原则。要预先想到工作中可能发生的偏差，可能出现的故障，有必要的防范措施或补充办法。

销售工作计划表内容 销售方面的演讲稿篇三

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面做一下简要的销售工作总。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

二. 部门工作总

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。

部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资

料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

1)销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三. 市场分析

现在太原消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，

现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在太原市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在太原消费卡市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

四. 20xx年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力达到十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工

作效率。

3)培养销售人员发现问题，总问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4)建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

5)销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。销售部内部拟定20xx年全年业绩指标一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。

20xx年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好20xx年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我们一定全力以赴。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作习惯是我们工作的关键。

销售工作计划表内容 销售方面的演讲稿篇四

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

第四季度以来，深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极性都有了很大的提高。

二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读昆明理工大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《__电业》发表文章。

三、认真做好本职工作，提升工作能力

在第四季度，在部门领导的安排下，我主要参与完成了以下工作：

(一) 营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis□营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《__公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的内容》，年底组织监控中心验收。

(二) 县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《__公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范(试行)》、《__公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则(试行)》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《云__营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

(三) __五华分局试点建设7_24小时数字化营业厅

参与《7_24小时数字化营业厅建设方案》的编写完善，协调__同方等相关单位在建设过程中出现的问题。目前7_24小时数字化营业厅土建部分已经完成，软件开发也已过半，很快将投入使用，届时用户可以24小时通过全自助方式，以现金或其他方式缴纳电费和办理查询、报装等业务，让用户更加快捷的完成业务办理，省时灵活，同时也节约了供电成本。

(四) 建设移动营销作业系统

参与《__公司营销移动作业子系统方案》、《__公司营销移动作业子系统技术协议》的编写完善。组织协调__局__同方结合云南电网的实际情况，在__电局稽查大队率先进行移动试点应用，目前主要实现了：综合查询、查询供电通知书、用户档案信息、审核整改通知单、填写现场处理单、问题记事本等稽查常用功能。

(五) 参与编写各种规范

参与编写完成《__公司配电班组建设规范(共十六分册)》、《__公司营销安全工作危险点预测及预控管理办法(试行)》、《__公司市级供电企业营销标准体系》、《__公司县级供电企业营销标准体系》等规范。

(六) 完成计量处日常工作

完成西电东送电量结算、审核上网电厂电能计量装置配置、编制营销计量及营销项目计划并跟踪项目完成情况通过参与营销监控中心的建设，使我对营销各项工作流程有了全面的了解；通过县级“一体化”建设，使我对县公司的营销业务、流程、存在的问题有了一定的了解；通过数字化营业厅、移动营销作业系统的建设，使我认识到了信息化、自动化对一个企业发展的重要性；通过参与各种规范的编写，使我的文字水平有了一定的提高；通过计量处日常工作，使我对电能计量装置有了全面的认识，工作能力得到全面提高。

四、自身存在的不足

(一)面对新的岗位，业务面扩大了很多，对专业技术知识和业务能力提出了更高的要求；虽然经过一段时间的艰苦学习，基本掌握了有关专业知识和业务知识，可保证工作的开展；但是，这些业务知识的深度和广度是远远不够的，仍须在今后

的工作中不断努力学习。

(二)沟通协调能力还有差距，还需要进一步提高。

五、今后的工作打算

在营销部一年多的时间里，在领导的关怀和同事们的支持与帮助下，经过自己不断努力，取得了一定的成绩，也学到了不少营销管理知识，对于原本身处一线的电力员工对公司有了新的认识。回到送变电后，面对新的岗位，我将加强理论学习，学以致用，不断完善自我，尤其是新技术、新理论的学习，勤奋工作，在实际工作中锻炼和成长，不断积累工作经验，提高业务能力和工作水平，为电力建设和发展做出自己新的、更大的贡献！

销售工作计划表内容 销售方面的演讲稿篇五

一. 市场分析

1. 个人前期对相关竞品的认识，进一步深入了解竞品情况；与公司产品进行取长补短，进一步突出扩大产品优势，从而为公司产品夯实基础. 需市场部人员配合。
2. 初步对产品进行优势与机会，劣势与威胁的分析；制定出应图表. 整合和优化资源配置，以便与下一步产品销售的准备工作。

二. 营销思路

结合市场分析情况，步入市场进行基础销售工作，在市场中再次寻找机会与查找问题；讨论整理出基本的解决方案与应对措施. 其次，加强与银联相关工作人员的接触，达到转介绍客户目的，不断扩大认知的客户群，建立关系，从中找到突破口. 再者以电话，信件等形势进行宣传销售。

三. 销售目标

针对公司指定行业(金融业)拜访15-30家,再以信件方式批量宣传,尽可能的覆盖南昌市30%以上金融业单位.通过以上工作在月底做出产品和客户分类和管理.明确下一步销售策略及方式,找到准客户,目的性销售.其次,在通信和房地产二个行业中找到切入点。

四. 费用预算

依据市场部费用预算。