

销售经验分享演讲稿(实用9篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。那么你知道演讲稿如何写吗？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。

销售经验分享演讲稿篇一

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 and 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得让人吃惊。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！

销售经验分享演讲稿篇二

大家好！

年假休完了。新的一年已经开始，对于我们xx地产又即将翻

开新的一页，续写新的篇章。

(一)是人员流动性过高，专业人才招聘困难。

去年全年共计离职员工人数将近120人，相当于一整个物业公司人员。员工流动性高，必然导致一些列的问题出现：一方面增加招聘费用、培训费用等管理成本；另一方面会让内部业务流程等不能有效的延续，让部分工作不能有效开展起来。所以，针对此问题，物业公司须综合详细地分析员工离职的主要原因，及时采取综合有效的办法，努力提高内部员工的归属感和凝聚力，体现更多的关怀，让员工感受到家的温暖，减少员工流失。与此同时，通过各种渠道和各种办法，招募优秀的物管人才，保证物业公司良性发展。

(二)是安全防范工作仍存在有漏洞。

由于保安人员不多，人员流动性大，专业素质仍有待提高。在安全防范方面例如装修、管理和出入控制等方面，各项手续要遵循“人性化、服务性”原则的同时，也要兼顾确保安全性目的。小区出入口检查等方面仍需要进一步加强工作，对此，下年度应从人员素质上着手，努力建立更完善的安全综合防范系统，做好“防火、防盗、防人为破坏”三防工作，确保小区安全无问题。

(三)是内部管理和工作流程须进一步完善和规范。

目前，物业公司在xx顾问公司的指导下，内部管理和相关业务流程已基本建立管理框架，但也还存在较多不足和有待改进的地方。例如物业公司内部的相关业务流程、工作指引、服务指引还不完善；管理层对一线工作人员的指导性不高；工作人员服务意识不足等。导致小区业主对物业管理工作满意度不高，不断的有不满情绪出现。因此，物业公司应从“服务就是让客户满意”，“业主至上，服务第一”等服务理念出发，强调对客户工作的重要性，加强内部管理，进一步完

善内部工作流程和工作指引，加强员工教育培训，在实际工作寻求突破。

(四)创收能力进一步提高。

去年物业虽然现在推出了一些个性化服务项目，但现仅限于内部客户，且在价格上与服务水平方面与社会其他同行相比无明显优势，会所的功能也没有充分的发挥，这些问题都有待下年度积极探索解决办法，利用好现有的有利资源提高创收能力。

(一)是进一步完善公司规章制度，细化管理流程。严格执行公司的各项规章制度，逐步与规范的管理体制接轨，进一步明确内部分工和职责，建立顺畅的上传下达通道，大家团结协作，规范有序的工作秩序，从而有利推动各项工作顺利开展。

(二)是加强团队建设，努力提高员工素质。首先，进一步加强职工队伍的思想工作，促进员工思想观念的转变，在积极转变工作作风方面下功夫，对全体员工适时安排员工学习，提供交流平台，在公司内部建立学习的氛围，通过培训学习不断提高员工整体素质，配合总公司的发展需要，尽快打造出一支可以高效、实干的企业团队，为公司的发展提供优秀的人才资源保证。

明确各阶段的工作内容、工作难点、工作时间等，采取分段控制，责任到人的办法，真正做到“凡事有人负责、有人监督、有章可循、有据可查”的四有原则。对工程安全、质量、进度上严格要求。严罚重奖，充分调动了施工单位及监理人员的积极性，充分发挥他们的潜能，逐步使各施工单位的管理工作与我公司的管理同步；积极与施工单位沟通，了解施工单位的难处，及时排除工作中的困难，推进项目建设，从而保证了按期、保质、保量、顺利完成各项任务。

销售经验分享演讲稿篇三

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。

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。

销售经验分享演讲稿篇四

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激情燃烧的岁月，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！

销售经验分享演讲稿篇五

“路过，别错过！这里的東西又好又便宜！”我把“业务员”的牌子挂在胸前，扯着嗓子使劲喊。开学第一天，我们学校的跳蚤市场兴奋地开放了！

看，我们雪花队的摊位上有很多商品：全新的可擦笔、有趣的书、闪闪发光的矿物……一切都很吸引人。

“路过，别错过！这里的東西又好又便宜！”我的哭声一次比一次大。我想成为一名有能力的推销员。可能是我们摊位的位置不够显眼。我喊了半天，声音都快断了，但是来参观的同学很少。我们都很着急。我灵机一动。是的，不可能监视这个摊位。你不来，我就拿东西卖了。

首先，我拿着一大盒胶棒走到一个拥挤的地方。一个小女孩向我走来，我热情地跟她打招呼说：“来看看我的胶棒！”！特别粘。“小姑娘觉得价格太贵了。经过一番讨价还价，她终于和三元做成了交易。接下来我就这样卖了一整盒胶棒。跳蚤市场要结束了，摊位上剩下的商品不多了。这时候我果断换了一个促销方式：一一买一送一，大卖。货摊上的货物立刻被抢购一空。

做业务员不容易！要口若悬河，足智多谋。

销售经验分享演讲稿篇六

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。他见我这样态度也好些了，给我说今年他们确实经费少真的砍了几家数据库。后来给我说让我去找找他们新馆长，只有这一个办法了。过了一会儿我才反应过来发现自己确实有点失态了，我也不好在打扰他就从他办公室出来了。从他办公室出来的时候我一直在想怎么办呢？去找那个新馆长？这个馆长我也不熟悉去了有用吗？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。

销售经验分享演讲稿篇七

我叫××，是××集团××区域家居总汇的一名普通电工。被荣幸的评为了20xx年度××集团优秀员工，这一荣誉首先归功于各级领导，归功于我周围的同事们，我只不过做了一点应该做的工作，尽了一点应尽的责任。

调、蒸饭箱等电器设备逐一登记造册，建立起有关的档案，凡事做到心中有数。

每到夏季，商场就因供电不足，影响空调的正常运行，并时

常出现停电现象。所有电器设备长时间超负荷运行。加之商场通风设施不好，又闷又热，导购员在岗位待不住，顾客不愿多停留，及大影响了商场的正常经营。为了解决这一困难，我首先认真分析了整体用电情况，制定了逢时用电计划，合理地限制照明用电，保证了空调的正常运行。在满负荷的情况下，为了保证商场正常用电，我不定时地到商场外供电变压器监测电流、为总开关通风降温。炎热的夏天，地表温度达60多度，我头顶烈日，脚踏热地，一站就是个把小时，一个夏季过来，往返商场与变压器及各商户之间的路程达200多公里，脸和后背晒得脱了皮，脚焖得长出了脚气。我个人付出了一点辛苦，却换来商场舒适的经营环境，当看到出租率持续上升，客流量不断增多的时候，我内心也感到了一丝爽意，因为我尽了应尽的责任。

一名合格的员工，除了有较强的事业心、责任感外，还必须具备良好的主人翁精神，时时处处想为企业的利益去想，做为企业的利益去做。几年来，我始终像家庭过日子一样，本着勤俭持家的精神，做好各项工作。

商场有30台空调机，一到夏季满负荷工作，经常出现保护停机，还时常出现故障，维修费用较高，通过向专业人员请教和观察，了解到主要原因是室外机散热不好的原因。对此，我主动定期清洗室外机散热片，保持每台机组的清洁和良好散热性，由于精心的养护，三年来所有空调没出现一次保护停机和故障，节约维修费用9000余元。

商场配电设施在地下室，存在多处隐患，且维修极不方便。我在春节商场放假期间，利用平时收集的电线、接线端子、螺丝、涨管等原材料对配电设备进行改造，使其趋于装配合理、维修方便，还节约了1300余元的开支。

平时工作中，我将商户丢弃的废线头、线管、有故障的镇流器和开关等物料保存下来，修缮后已备他用。如一拖二镇流器有的损坏一拖，另一拖却完好正常，我收集起来对其进行

修理，不能修好的处理后当作一拖用。几年来，商场内各灯箱所换的镇流器没有购买一支新的，为商场节约了4500余元。

导购优秀员工发言稿
导购优秀员工发言稿
为解决涮拖布水池不便利的问题，我本着少花钱、多办事的原则，和另一位电工当起管工和泥瓦工来，亲自设计方案，利用剩余水泥、砖、砂土等原料改建水池，比施工队改造，节省开支500多元。

商场工作人员少，工作繁杂，为了给领导减轻负担，自己在巡视商场中，见到一些问题，优秀是个闪着美丽光环的字眼，守在kdc销售第一线上，能成为优秀的营业员是我们一直以来的愿望。

我们销售着只为幸福传递的钻饰，也要做个快乐与爱的使者。所以，我认为优秀的营业员首先要有爱心有活力有激情有朝气，每天以积极向上的心态拥抱生活，以饱满的热情投入工作。做一个专业的珠宝销售人员，以过硬的功底和贴心的服务，忠实地传递我们的品牌形象。

优秀是个闪着美丽光环的字眼，光环有多闪亮，其内涵就有多丰富。优秀的员工一定要自信，百折不挠，心中永远有目标，每天活得充实而精彩。待客微笑有礼，语言委婉温和，举止落落大方，注意服务的细节，为我们的品牌形象加分。

优秀是的光环越是美丽，登向优秀颠峰的道路就越崎岖坎坷，其付出也就越多。优秀营业员要有扎实的专业知识，要有丰富的销售经验。勤奋学习珠宝知识和销售技巧，孜孜以求，温故知新；在每一笔成功的销售之后及时总结，举一反三；对于暂时尚未达成的销售，决不认输，永不放弃。优秀的员工会想尽一切办法提高自身的综合素质和修养，找一切理由来接近和了解我们的顾客，想千方百计征服顾客赢得市场，有勇气争最大的份额，有决心吃最甜的蛋糕。

优秀的员工，工作时能独当一面，融入集体后与团队成为一

体，懂得协作，讲究效律，配合默契，时刻认识到团队利益高于个人。

优秀的员工，要像lx那样口若悬河，思维敏捷；要像xp积极乐观，随机应变；要向xj委婉道来，让人如沐春风；要像lh那样脚踏实地，步步为营；要向xc那样心灵手巧天真活泼。

当我把以上的优点都盘点一遍，我发现如果它们能集于一身时，我们真的可以被冠以优秀一词了，而如果我们能团结协作默契配合到有大我无小我，众人如一人的境界时，那我们每个人都将真的非常优秀了。

优秀的员工，其实就是你我他，我们自信并快乐着，奉献并幸福着，与kdc一起成长着。

优秀是个闪着美丽光环的字眼，守在kdc销售第一线上，能成为优秀的营业员是我们一直以来的愿望。

我们销售着只为幸福传递的钻饰，也要做个快乐与爱的使者。所以，我认为优秀的营业员首先要有爱心有活力有激情有朝气，每天以积极向上的心态拥抱生活，以饱满的热情投入工作。做一个专业的珠宝销售人员，以过硬的功底和贴心的服务，忠实地传递我们的品牌形象。

优秀是个闪着美丽光环的字眼，光环有多闪亮，其内涵就有多丰富。优秀的员工一定要自信，百折不挠，心中永远有目标，每天活得充实而精彩。待客微笑有礼，语言委婉温和，举止落落大方，注意服务的细节，为我们的品牌形象加分。

优秀是的光环越是美丽，登向优秀颠峰的道路就越崎岖坎坷，其付出也就越多。优秀营业员要有扎实的专业知识，要有丰富的销售经验。勤奋学习珠宝知识和销售技巧，孜孜以求，温故知新；在每一笔成功的销售之后及时总结，举一反三；对于暂时尚未达成的销售，决不认输，永不放弃。优秀的员工

会想尽一切办法提高自身的综合素质和修养，找一切理由来接近和了解我们的顾客，想千方百计征服顾客赢得市场，有勇气争最大的份额，有决心吃最甜的蛋糕。

优秀的员工，工作时能独当一面，融入集体后与团队成为一体，懂得协作，讲究效律，配合默契，时刻认识到团队利益高于个人。

优秀的员工，要像lx那样口若悬河，思维敏捷；要像xp积极乐观，随机应变；要向xj委婉道来，让人如沐春风；要像lh那样脚踏实地，步步为营；要向xc那样心灵手巧天真活泼。

当我把以上的优点都盘点一遍，我发现如果它们能集于一身时，我们真的可以被冠以优秀一词了，而如果我们能团结协作默契配合到有大我无小我，众人如一人的境界时，那我们每个人都将真的非常优秀了。

优秀的员工，其实就是你我他，我们自信并快乐着，奉献并幸福着，与kdc一起成长着。

销售经验分享演讲稿篇八

大家上午好！

20xx年度娃哈哈全国营销大赛又拉开了序幕！很荣幸我能代表参赛选手在此发言！

我叫陈俊佑，是商学院市场营销专业09级的一名学生。作为本次大赛的一名参赛者，对即将开始的营销大赛我非常期待。我喜欢和队友一起热烈讨论，不倦求索，碰撞出思想火花的过程；也渴望通过自己的努力完成一项作品带来的成就感，我相信在座的选手们都和我一样：会勇敢地接受挑战，超越自我，绝不退缩。

在这里首先我想谈谈我对营销的理解，其实在上大学之前，我一直以为营销就是销售，就是向人家推销东西；但是上大学后，接触了更多的营销的知识，对营销也有了更加深入的了解，营销是一个包括调研，策划，推广，销售等等的一系列过程综合而成的大概念。以我们目前大学生仅从书本和课堂上很难全面的理解营销的理念，获取营销的经验和技巧，做出成熟可行的营销策划，而娃哈哈营销大赛正是给了我们这样一个平台娃哈哈以及各大高校为我们提供了这样一个平台，我觉得这是我们的荣幸，之所以这么说是因为我认为这不仅仅是一个展示自己的舞台，也是一个锻炼的机会。在这里我们到底能收获什么，在我看来有如下几点：第一，我们收获的是难得的精神财富。在这里，有的人努力过，虽未能实现自己既定目标，但他学会了吃苦和坚韧不拔的精神。也有的人顺利完成了自己的目标并朝着更高的目标迈进。在这里他们收获了不一样的精神财富。第二，在这里我们能学会人际交往。在这样一个平台我们要跟不同的人打交道，营销大赛因此成了沟通人与人的桥梁。第三，这是一个营销能力比拼的舞台。在这里充满着竞争，这要求我们在学习当中不断提高自己的营销策划能力，明白团结协助团队精神的重要性；这里也是我们将理论知识付诸于实践的平台，它能更好地帮助我们处理好理论与实践的关系。

我想说作为一个大学生在走向社会的时候，站在起点的我们不知道自己准备得是好是坏，不知道这一路多苦多累，更不知道结果是成是败，只是我们无知的心上有一双求知的翅膀，我只是单纯相信丰美的果实会塞满我空空的行囊。因此我们比谁都清楚，凭一己之力，再纯洁的梦想也很难编织出想要的未来，我们需要的是更多的肯定更多的支持，让我们有更多的实现方式，更完善的实践平台。这也就是营销大赛对我们的意义所在。他给了我们这样的平台这样的机会去努力去实践去创造。当然，我们也有我们坚定的信念，绝不因卷帙浩繁的失败案例有一丝动摇，也不以传而为奇的成功经历产生虚妄的浮躁，摆正心态，一步一脚印走好自己的路才是把握命运的津要。

所以在这里我向所有的参赛选手们发起号召，请大家珍惜营销大赛提供的宝贵机会，积极合作、力求创新，在这个理想的舞台上实现我们的宏图。

我代表所有参赛选手保证，在本届营销大赛中，一定竭尽全力、尽善尽美、不轻言放弃，充分发挥个人和团队的优势、迎接挑战。本着公平竞争的原则，不抄袭、不作弊。让我们珍惜“营销大赛”这个机遇，勇敢地展现自我、挑战自我、拥抱梦想！

谢谢大家！

销售经验分享演讲稿篇九

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

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！