

最新直销演讲视频精华版(模板8篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

直销演讲视频精华版篇一

敬爱的老师，亲爱的同学们：

我想说说我心中雷锋是什么。

我心中的雷锋那只不过是一张普通的脸却让无数人敬仰，那只不过是一个弱不禁风的躯体却让无数人感动，那只不过是一个和普通人一样大的心却让无数人自卑。

三月是一个万物复苏的季节，也是一个让人心里苏醒让人劳动的季节。之所以这么说，是因为三月是学雷锋月，让我们从雷锋为人民所奉献的点点滴滴中领悟我们也该为社会奉献点什么。

现在我们的力量很小，不可能像雷锋叔叔一样背老奶奶，但是我们可以背起好好读书，将来报效国家的任务。但年，党把雷锋叔叔分配到哪里，他就在哪里努力做自己的工作。做完工作，他还会去帮助别人做。当晚上别人休息时，他就努力学习。工作之余，他又挤出时间来读书，丰富自己的知识。而我们真的要好好反省自己，现在的生活如此的美妙，不但还不珍惜时间好好读书。。还对着这世界总感到不满。我们应该学习雷锋叔叔的钉子精神，长大后也为国家出一份力，让国家更强大，让世界充满爱。

雷锋，一个中国人熟悉的名字。这么多年过去了，从雷锋生活的那个年代到现在，社会和人们的生活已经发生了很大的变化，可是有一样没有变，雷锋这个名字及其所代表的高尚精神内涵，始终唱响了时代的最强音。

雷锋代表的精神，大部分是来源于一种爱，爱党、爱祖国、爱人民，也爱自己的亲人。

“对待同志要像春天般温暖，对待工作要像夏天一样火热，对待个人主义要像秋风扫落叶一样……”《雷锋日记》中的这些话，再次让我感受到“春天般的温暖”。在新世纪，我们更需要一种质朴、平凡、高尚、纯洁的灵魂，而这又是每个人都能做到的，我们应该从身边小事做起，做个小雷锋！

其实，我们好好学习也是一种雷锋精神。

雷锋叔叔的精神是永恒的，他那高尚的理想、信念、道德、情操必将在我们青少年一代身上不断发扬光大。他那不可磨灭的美好形象，将永远活在我们的心中。

雷锋叔叔，你是我们中国人民的骄傲，是我们的榜样，你一直激励着我们好好学习，我们一定要向你学习！

自从毛泽东主席向全国人民发出“向雷锋同志学习”的号召后，全国各地涌现出无数学雷锋的先进代表，他们中有的舍身救人，有为保卫集体财产而不怕牺牲，有的身残志坚、刻苦学习……雷锋精神成为我们民族的瑰宝，它激励和鼓舞着亿万炎黄子孙为建设伟大的祖国而辛勤工作。

三月以来，我们学校也掀起了学雷锋的热潮。在这个月的活动中，同学们严格按照有关要求，创新性地开展了学雷锋活动，内容不断丰富、范围不断扩大、形式不断创新。我们创作了学雷锋黑板报，开展了学雷锋主题班会。大家也积极争做活雷锋：当同学有困难的时候，大家伸出援助之手；地上的

果皮纸屑，总有人去悄悄地捡起；教室里的喇叭坏了，大家也争先恐后地去修理；同学感到不舒服，很多同学都跑过去嘘寒问暖……我也尽自己的力量去帮助、关心他人，谁有学习上的困难，我会耐心地为她讲解，谁丢了铅笔橡皮，我会毫不吝啬地借给她……学校里如此，生活中也是如此。给老人让座，扶老人上楼，让老人先上车，我都一一能做到。我也很荣幸地被同学评为小小活雷锋。

三月即将过去，但学习雷锋精神的活动不会从此结束，我们不管在何时何地，都要以雷锋精神为鼓舞，帮助、关心人们，让世界布满无数个“活雷锋”吧！

直销演讲视频精华版篇二

1. 德商[mq]——moral intelligence quotient[m]

德商指一个人的德性水平或道德人格品质。德商的内容包括体贴、尊重、容忍、宽恕、诚实、负责、平和、忠诚、礼貌、幽默等各种美德。

直销员，从事直销的过程中，不单是个人直接销售是“销售自己”，在带团队的时候，更是以德服人，以德吸引人、凝聚人。以人格品质打造的直销团队，才是战斗力强大、战无不胜的团队。

分析目前直销界做得很成功的系统，我们发现：一个直销团队的核心竞争力，是品德而不是能力；真正在直销行业获得成功受人仰慕的人，不仅仅是因为他们创造的高额业绩，更在于他们的德行，在于他们在正确和正义的事情面前的一种态度。很多直销公司的高级直销员，尽管业绩做得很大，团队人数很多，但因为自己本身的品德，得不到广大直销员和整个行业的认同。对于这些人来说，算不上成功。

目前直销界职业道德普遍较低，德商更为重要。一个有高德商的人，会受到信任和尊敬，会有更多成功的机会。如果真正做到用品德去打动他人，用行动去带动他人，那成功的步伐就会加快。一个优秀的直销员只有在德行方面不断完善，并影响团队其他成员提升素质，才有可能用正常的手段和方法参与竞争，并从中胜出。

2. 智商(iq——intelligence quotient)

智商是一种表示人的智力高低的数量指标，也可以表现为一个人对知识的掌握程度，反映人的观察力、记忆力、思维力、想象力、创造力以及分析问题和解决问题的能力。

美国《使用你的大脑》一书的作者拉尼·布赞教授说：“大脑就像一个沉睡的巨人”。智商不是固定不变的，通过学习和训练是可以开发增长的。直销员要走向成功，就必须不断学习，积累智商。

复制是直销操作中最根本的内容，也是操作的核心，团队成员学习的不仅是销售技巧，还有为人处事的方法。直销鼓励团队成员学习，就是一个通过不断提高智商，来获得成功的条件。一个优秀的直销员不仅懂得要从书本、从社会学习，从伙伴、领导学习，更要从失败中学习。学习他人成功的经验，汲取自己、他人失败的教训，不断调节改正，不断超越自我，提高智商，成功也就更近一步。

当今直销界心态还比较浮躁，一部分直销员想赚快钱、大钱，又不愿花时间学习，没有归零的心态，智商得不到进一步升华，就会原地踏步，实现不了自己的目标。

3. 情商[eq——emotional intelligence quotient]

情商就是管理自己的情绪和处理人际关系的能力。

直销是一个人脉事业，通过直销运作，进行资源整合，能够变成财脉。如今，快节奏的生活，高负荷的工作和复杂的人际关系，没有较高的情商，是难以获得成功的。情商越高，人们都喜欢同其交往，就能得到众多人的拥护和支持，人际关系越来越好，人际关系网越来越大。这些关系，不仅很有可能成为潜在的消费顾客，也可能是以后强有力的合作伙伴，如此，能让直销事业得到发展和升华。

并且，一个优秀的直销员，情商是比较高的，传递的永远是快乐和积极。因为只有带着愉快的心情和积极的心态才能创造美好的未来，也只有这种积极和努力才能产生前所未有的爆发力，才能让一个销售团队，总是保持活力和凝聚力。

4. 逆商[adversity intelligence quotient]

逆商是指面对逆境承受压力的能力，或承受失败和挫折的能力。

直销的魅力在于给无数人提供了一个个人创业的平台，在这个大舞台上能成就很多梦想，但这条路的艰辛，不亚于其他任何一个行业，经历挫折和磨难都是很正常的事情：朋友的不理解、家庭的不支持……经历朋友离去也很正常，甚至也许带你进入这个行业的人有一天也会离去。但是，迎难而上，挑战逆境，吃了苦中苦，方会成为人上人。

同领导分享成功经验的时候，有哪个领导是一帆风顺的？劳累之苦、奔波之艰……这都是不足为外人所道的。他们都是咬着牙挺着，冒着汗熬着，过来了也就成功了。见证这些领导人的成功，我们明白：经历了风雨，才能看见彩虹；经历了熔炼和磨难，潜力才会激发，视野才会开阔，才会走向成功。不能吃苦，那么很难在这个复杂的直销成就非凡。

逆境不会长久，强者必然胜利。因为人有着惊人的潜力，只要立志发挥它，就一定能渡过难关，成就生命的辉煌。

5. 胆商(dq——daring intelligence quotient)

胆商是一个人胆量、胆识、胆略的度量，体现了一种冒险精神、一种敢于挑战风险的精神。胆商高的人能够把握机会，该出手时就出手。

无论是什么时代，无论是传统还是直销，没有敢于承担风险的胆略，任何时候都成不了大气候。而大凡成功的企业和领导人，都是具有胆略和魄力的。

一个直销员要成功，更是需要胆商。胆识的力量，能够让直销事业如虎添翼。直销是一个投资产出的事业，选择无处不存，选择无时不在。把握机会毫不犹豫，制定对策还不手软，这就需要胆商。什么样的选择决定什么样的生活，今天的生活是由3年前自己的选择决定的，而今天的抉择将决定3年后的生活。而目前很大一部分直销人士，不能成功就在于该抉择的时候犹豫不决，该不断付出的时候而退缩。

6. 财商[fq——financial intelligence quotient]

财商是指理财能力，特别是投资收益能力。财商是一个人最需要的能力，也是最被人们忽略的能力。

每个想通过直销实现创业的朋友，除了创业与成长的理由外，莫不希望透过这种运用市场倍增原理的经营模式来创造高度的财务报酬。然而，讲究市场开发与拓展的直销经营者，也许在经营的过程中赚到了相较于其他行业更高的收入，却往往因为缺乏理财规划的习惯和技巧，并不能如自己所计划或预期的达到财务自由，或者说成功致富的结果。

一个成功的直销人绝对是一个高财商的人，他懂得通过管道的建设来怎么创造他源源不断的财富。当然获取财富之后更需要有理财本领。

毕竟，在财务的领域中，赚多少是一回事，能够留下多少或是创造多少才是关键。在理财决胜的时代里，收入极高但最后却负债收尾的对象不在少数，而收入一般、却因精通财务规划而致富的也大有人在。

7. 心商(mq——mental intelligence quotient)

心商就是维持心理健康，调试心理压力，保持良好心理状况和活力的能力。心商的高低，直接决定人生过程的苦与乐，主宰人生命运的成功。

直销是一种自由的职业，但如果要想在这个行业里取得一席之地，也会有很大的压力。这种压力不仅来源于自己，也来源于公司、社会、行业和团队。没有很好的心商，不能时刻保持清晰的头脑，维持自己的心理健康，就很难等到享受到成功的一天。直销是一种追求自我满足、自我实现的行业，是一种人助人的快乐营销，是一个分享的事业，需要好的心情和魅力去感染人，为此一定要提升自己的心商，保持积极的心态。直销经营过程中肯定会遇到大量不可预见的困难和磨难，这时候就要以积极的心态去应对，为事业的进一步发展赢取机会，这样，直销的过程不仅是快乐的，也是成功的。

8. 志商[wq——will intelligence quotient]

志商指一个人的意志品质水平，包括坚韧性、目的性、果断性、自制力等方面。如能为学习和工作具有不怕苦和累的顽强拼搏精神，就是高志商。

墨子“志不强者智不达，言不信者行不果”。志商对一个人的智慧具有重要的影响。智商是可以通过后天训练来提高的，但没有坚韧的品质，没有持之以恒的毅力，智商是难以真正提高的。而且，即使智商高，志商不高，人生成就也是有限的。

人生是小志小成，大志大成。许多人一生平淡，不是因为没才干，而是缺乏志向和清晰的发展目标。在直销界尤其如此，要成就出色的事业，就得要有远大的梦想和愿景，并要为之坚持到底、不屈不挠。看中国直销业现状，自90年直销登陆中国，到目前已有16年的历史，很多在都没有能很好的坚持下来，而坚持下来的基本上都已获得了成功。

9. 灵商(sq——spiritual intelligence quotient)

灵商就是对事物本质的灵感、顿悟能力和直觉思维能力。

1、预知力；2. 领悟力；3. 鉴别力；4. 思考力；5. 学习力。直销有一套专业化、简单易行、易复制的模式，单靠成文的理论，没有悟性也是解决不了实际问题的，也需要灵商的闪现。修炼灵商，关键在于要会思考，要敢于大胆的假设，敢于突破传统思维。

10. 健商[hq——health intelligence quotient]

健商是指个人所具有的健康意识、健康知识和健康能力的反映。健康意识是指人们对健康价值的态度和对能否获得健康的信心；健康知识就是有关人类健康方面的知识；健康能力是人们在健康意识和健康知识综合作用的基础上，表现出有关健康的行为。

健康是人生最大的财富，不管你有多么成功，有多少财富，健康永远是1，其它都为0，没有1，永远都只是0。

直销，是一种健康产业，更是离不开健商，它着力提高人们生活品格，提高对健康的维护和投资的意识。

提高健商，这是个人人生的需要，也是事业和工作的需要。

直销演讲视频精华版篇三

你们好！今天，我能站在这里参加这次班长选举，既高兴又自豪。

现在的我已经不想像以前那样，想通过这次竞选班长的锻炼，将自己摇身一变，成为一个活泼开朗、积极乐观的孩子，希望同学们相信我，让我拥有这个锻炼的机会。

这次竞选班长，让我悠然想起香港特别行政区刚刚结束的特首选举。曾荫权先生的竞选口号是“我会做好这份工作”，在这里，我也这样跟大家许下诺言“我也会做好这份工作”。

假如我真的当选班长，我会团结其他班干部，同心协力搞好班级的纪律、卫生、学习成绩，维护班级的荣誉，开展丰富多彩的活动，增强同学们的集体荣誉感。同时，我会动员、组织成绩好的同学，主动去帮助成绩稍欠理想的同学，让大家的成绩共同提高，因为学习才是我们学生的主要任务。

假如我当选了班长，我会成为老师和同学们沟通的桥梁。有时候，同学对老师或学校有一些想法，但他们不敢跟老师说，误会积压在心底，慢慢地造成了对老师的反感，从而影响了师生关系，大大降低了学习的效率，此时，我会及时把同学们的意见反馈给老师，也会及时把老师的设想跟同学们沟通，这样，我们班级就会变成一个优秀的班级。

最后，我再次真诚地希望同学们选我当班长，让我做同学们的忠实“仆人”。

谢谢大家！

直销演讲视频精华版篇四

直销指厂家直接销售商品和服务，直销者绕过传统批发商或零售通路，直接从顾客接收订单。下面是小编为大家整理的直销岗位职责，欢迎阅读。

直销部门根据公司有关经营发展战略制订年度、季度、月度销售方案、推广方案、执行计划并监督实施，高效的完成各项业绩指标。及时掌握市场动态，做好市场预测，不断开发新客户，建立销售信息库，根据公司整体发展规划和市场情况制定季度、年度等销售计划，销售工作的组织、管理工作，公司销售人员的培训、选拔和推荐工作，销售过程的监控及业绩评估工作，搜集房地产市场信息及时反馈给相关部门。按日、周和月向领导上报销售情况统计表并做好保密工作。做好客户信息来源的收集整理工作，并及时反馈给上级领导。负责协助案场合同的签订，回收房款，及时清理欠款，办理按揭贷款，加强合同管理及合同备案工作。建立客户档案，经常走访客户尤其是新客户和潜在客户，反馈客户对楼盘的意见。做好售后服务工作，树立良好的开发形象和楼盘形象，提高企业和楼盘的知名度。配合策划部做好楼盘的广告宣传工作，并通过电话营销，电话接听或现场接待将媒体宣传效果反馈给策划部。协同策划部进行销售资料的准备。销售过程中将信息及时反馈给策划人员，以便及时让策划人员对策划方案进行修正。加强业务人员的专业知识学习，不断提高业务人员素质。承办领导交与的其它工作。

后勤保障资源，，深入一线考察并研究地区实行业务的可行性，潜在客户的比例与群体，配合公司整体发展制定、规划部门用人计划和团队建设目标计划并付诸实施；组织开展工作过程检查、监督、考核及管理；做好和案场衔接工作。

高效的完成自己个人业绩指标，并督促自己小组业务人员达到相关业务拜访量，以及业绩，及时向客户经理反馈一线业务执行实时情况，整理并统计好数据库，当天交与直销经理，并为队员提供相关资源，比如电话资源，以及人脉资源，市场资源，后勤保障资源，协助直销业务员与客户沟通洽谈，

协助、监督所属团队管理，业绩管理等工作，并制订年度、季度、月度销售方案、及时与直销经理沟通，反馈本所属团队业绩近况与业务量，高效的完成相关的业绩指标。

负责数据库备案，数据库更新，为直销团队做好后勤支持。协助直销经理做好文案以及日常团队突发事件的协调工作，协助直销经理做好日常管理工作，有效的整合好直销主管，置业顾问的相关业绩指标，带看量，成交量，做好业绩与带看量的绩效考核，实施监督提醒。

高效的完成直销经理安排的日常工作，积极完成当日客户拜访量，电话量，带看量，有效的挖掘开拓潜在客户，分析接待整个过程中的可取点与不足，做好新老客户的维护工作。团结协作达成目标做好当日数据的统计交与所属主管，积极维护好自己所属客户。

直销演讲视频精华版篇五

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。

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

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，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。

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。

直销演讲视频精华版篇六

随着经济的日益发展，平湖已变得越来越美丽，马路上车辆川流不息的景象随处可见。然而由于有些人交通安全意识的淡薄，在车水马龙的马路上演了一幕幕不可挽回的悲剧。当你看到一个个鲜活的生命消失于车轮之下，当你发现一阵阵欢声笑语湮没在尖锐的汽笛声中，当你面对那些触目惊心的场景时，能不感到痛心疾首吗？道路交通安全事故依然是各种事故领域的“头号杀手”。而导致悲剧发生的一个重要原因，就是我们欠缺安全防卫知识，自我保护能力差，因此对少年儿童进行安全教育的形势相当紧迫。有专家指出，通过安全教育，提高我们小学生的自我保护能力，80%的意外伤害事故是可以避免的。为加强对中小学生的安全教育，1996年2月，国家教委、公安部等六部委联合发出通知，把每年3月最后一周的星期一一定为全国中小学生安全教育日，建立全国中小学生安全教育制度，敦促安全教育工作的开展。

红灯短暂而生命长久，为了更好地宣传交通安全法规，增强学生交通安全意识，教育部将今年3月28日中小学生安全教育日主题定为“增强交通安全意识，提高自我保护能力”。为了更好地宣传交通安全知识，更好地珍视我们生命，在此，学校向全体师生发出倡议：1、我们要认真学习交通安全的法律法规，遵守交通规则，加强安全意识，树立

交通安全文明公德；2、当我们徒步行走于人来车往的马路时，请时刻保持清醒的头脑，不在马路上嬉戏打闹；3、当我们时马路时，多一份谦让与耐心，不闯红灯，走人行横道，绝不能为贪一时之快，横穿马路；4、严禁12周岁以下的学生骑自行车。放学回家一定要排好路队。

记得有一个故事。几个学者与一个老者同船共渡。学者们问老者是否懂得什么是哲学，老者连连摇头。学者们纷纷叹息：那你已经失去了一半的生命。这时一个巨浪打来，小船被掀翻了，老者问：“你们会不会游泳啊？”学者们异口同声地说不会。老者叹口气说：“那你们就失去了全部的生命。”

虽然这只是一个故事，但其中蕴含的哲理却耐人寻味。灾难的发生对每个人来说，不分贫富贵贱，不论性别年龄。孩子、学子、工人、知识分子，人民公仆……无论咿呀学语，还是学富五车，无论幼小纤弱，还是身强力壮，如果缺少应有的警惕，不懂起码的安全常识，那么，危险一旦降临，本可能逃离的厄运，却都会在意料之外、客观之中发生了。

遵章守纪，就是尊重生命，尊重自我。当我们能做到这一切的时候，我们的社会便向文明的彼岸又靠近了一步。重视交通安全，是我们每个人的义务，更是我们每个人的责任。让我们携起手来呵护这文明之花，让我们远离伤痛，珍爱彼此的生命吧。

今天是第十个全国中小学生安全教育日，我们希望这个日子能够再次唤醒同学们对交通安全的重视。大地苏醒，春风又绿。我们要把平安的种子撒播进自己的心田。当它发芽开花、长成参天大树，我们必将收获更多的祥和、幸福和安宁。

直销演讲视频精华版篇七

大家好！

人生无畏奋斗，在风雨前行，在梦中幻想，总想实现与成功。

走在归途，总想着成功而不奋斗，那就是妄想。

奋斗过了，才知道梦想成真的感觉，就算是梦不伟大，又奈何？

航船离开港湾，就不惧风暴，海不是无边的天涯，另一端的陆地还待你踏上。不要放弃，奋斗才是人生的意义。我因奋斗，踏上了海的彼岸。

谢谢。

直销演讲视频精华版篇八

何谓直销？直销是以销售为基础的生意，直销主持人演讲词。

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。

尊敬的各位领导，各位同事：

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，现参加本次办公室岗位的竞聘。

自上次开会x老师布置办公室岗位竞聘以来，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，有较多的办公室经验，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办公室墙上，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。并能及时的维护办公室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办公室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办公室氛围和工作环境，使同事们在工作的时候顺手顺心，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

时的打扫办公室的卫生，让大家觉得办公室永远是干净整齐的。

我的不足主要体现在以下几个方面：

3、对于办公室的各项支出和费用并没有非常详细地了解，对于办公室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！”