

# 肥皂推销演讲稿(大全5篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

## 肥皂推销演讲稿篇一

大家早上好！

在这充满生机、充满活力、充满欢乐、充满希望、充满生命的美好的春天里，很高兴能和在座的朋友们一起参加中国演讲协会举办的演讲与口才特训营。我叫黄丽梅，炎黄子孙的黄，绚丽多彩的丽，梅花香自苦寒来的梅，我的名字时时都在提醒我：做为一名炎黄的子孙，要想有绚丽多彩的人生，就必须要有梅花那样有吃苦耐劳的毅力与品质。为此，我不断的在学习、在努力、在追求！

我来自广州，是一名热爱生活、热爱音乐、热爱舞蹈的教师。尽管我性格开朗、喜欢与人交流沟通，但总觉得自己的语言表达还缺点什么，听了颜老师的示范课后，我才知道演讲的博大精深，口才的魅力无穷，所以，我毫不犹豫的报名参加这次演讲口才特训营。

亲爱的朋友们，演讲口才是天下第一才，我们只要拥有了，就一定会使自己的人生更精彩！大家说对不对！

最后，衷心的祝愿大家能够一起在颜永平老师的演讲特训班上学有所思，学有所乐，学有所获，学有所成。让我们成为一个口能言之，身能行之的出色的炎黄子孙！谢谢！

## 肥皂推销演讲稿篇二

大家好。

在我们的生活中，几乎无处不见正在忙碌推销商品的营销员，然而，我们却时常忽略了一样更重要的推销，那就是——推销自己。

今天我就来谈谈，什么是推销自己，又该如何推销，怎样才能更好的推销自己。

营销人员对于商品的推销，最先也是最基础的，就是进行商品特征性能和优点的描述。同样，当我们在推销自己的时候，最先，也是最主要的任务，就是详细清楚的说明自身的优点和强势，生动的介绍自身特点，而能做到这一点的基础就是足够了解自己，“知己知彼，方能百战不殆”，“人贵有自知之明”，悉不胜数的至理名言告诉我们，了解自己，是举足轻重的。因此，在我们推销自己之前要进行全面的“照镜子”式思考，我有什么特色？我的优点和不足各是什么？我的两点在哪里？...在想清楚这所有的一切之后，便成竹在胸，万事俱备，只欠东风了。

那么，在推销自己的过程中，什么是“东风”呢？让我们再回到营销员的例子来。当营销员清楚了解商品的特点特征特性等等的一切之后，还需要什么，才能让消费者去购买你的商品？显然，交流能力，交流策略，洞察力，谈吐方式，亲和力等等都是不可或缺的。那么同样的，在我们推销自己的时候，同样需要，或者说更加需要这些。

第一，交流能力和心理素质。说白了就是好口才，不紧张。我们怎么样清楚明白，并且准确的表述我们所想的内容，这非常的重要。例如面试的时候，即使我们拥有在高的学历再多的工作经验，可一旦我们在考官面前说话羞羞答答畏畏缩缩结结巴巴，那么印象分就会一落千丈，那样的话，即使你

是状元，给人的感觉却也充其量是个秀才，甚至更糟，因此，交流能力尤为重要，并且是绝对基础性的。

## 肥皂推销演讲稿篇三

大家好！

学校最关注的的篮球赛事还在进行中，天气虽然不是很好，但是同学们的兴趣很高，今天，出\*的八个学院再次展现了他们的风采。

今天的风很大，但是阳光很好。每个球员们都在赛场上挥洒着汗水，完美的球技淋漓尽致的展现在篮球场上。我们在在比赛的过程中，可以看到各位队员拼尽全力，积极指挥，防止对方的阻挡进攻。在场的同学一直为同学们呼喊，高声喝\*！一阵阵喝\*声一波高出一波，他们将篮球熟练地投入篮内，一步步潇洒，规范的动作引来了同学们阵阵掌声。

最后，政法学院以50比23打败物理学院，生命科学学院以32比22打败了外语学院，文学院以53比28打败教育科学学院，再一次\*其球技之高超，而\*交流学院仅以31比24的微胜于音乐学院。随着赛事的结束，同学们才依依不舍的离开球场，落下帷幕。

我们学校的篮球赛，为大家提供了一个平台膳展示自己，打出了技术含量的同时，彰显了自己的个人魅力。在接下来的赛事中，希望大家依旧保持活力，展现学院风姿！

校学生会秘书处

XXXX年五月十

## 肥皂推销演讲稿篇四

在坐有很多对我们公司都不是很了解，娜由我来介绍下我们xx公司，成立于1993年，其前身为xx美容化妆品经销有限公司，也是大连地区最早的专业美容用品经销之一。经过了十多年的风雨历程，现已成为一个以代理专业美容产品为核心，以营销教育为依托，一品牌加盟店为网络。拥有3家分公司，商学院教育，业务遍及东北三省的终合性美容集团公司。

扁鹊回答：长兄最好，中兄次之，我最差！

文王疑惑，又问：那为什么你最出名呢？

这个故事呢告诉我们”事后卜如事中控制，事中卜如事前控制；可大多数人都匀未体会 这一点，等到错误造成了严重性在寻求弥补，而到最后呢，怕是于事无补！

这个故事的意义大家明白了嘛》？好！进入正题，一 趋势：现在欧洲八成以上女性都在口服胶原蛋白，台湾·香港60%的人口胶原蛋白，胶原蛋白的作用，功效早已深入人心，大环境势不可挡。

二 定义：有这么一句话“物以稀为贵”，健康，驻颜，归属于“稀有”的一族，贵在于稀有的身份。2008年[isoi小分子胶原蛋白肽为人类尊享，尊贵典范赋予人类黄金般的传奇色彩！在这里isoi不仅仅是一个名称，一个品牌，而是一个阶层，一个身份，一种生活方式，一个不老的传奇。

三 作用：我们用八个字来形容 支撑 连接 联合 保护就这八个字

四 与人体关系：

2胶原与血管 胶原含量的多少与血管疾病之间有着十分密切

的关系,胶原蛋白是构成血管的主要成分;胶原蛋白的不足会导致血管弹性变差,并影响血压稳定性,甚至导致各种心脑血管疾病。

3胶原蛋白与骨骼 女性在20岁胶原蛋白已经开始老化、流失;25岁则进入流失的高峰期; 40岁胶原蛋白含量不到18岁的一半!女性由于月经、生育等生理因素的影响,胶原蛋白流失量是男性的2.5倍。随着年龄的增长,易导致骨质疏松、骨折等老化现象的就是女性。骨骼中胶原蛋白的含量以骨中总蛋白质的量来计算,有80%是胶原蛋白,胶原蛋白是维持骨结构的完整,防止骨质疏松,保持骨髓柔韧度的关键,摄入足够的胶原蛋白肽,能保证正常机体钙质的摄入量,胶原蛋白就像骨骼中一张充满小洞的网,会牢牢的留住钙质,免于流失,身体中一旦缺乏胶原蛋白,即便是补充了足量的钙,也会白白流失!

## 肥皂推销演讲稿篇五

大家好!首先,我要感谢各位\*\*能给我这样一个机会,来参加产品经理的竞聘。站在这个舞台上,我的心情已经非常激动,这是对我2年来工作态度与工作成绩的.充分肯定,我感到十分欣慰!

首先允许我做一下自我介绍。我叫蔡雪丹,先后做过储蓄、对私、对公等岗位,目前的岗位是产品经理岗,无论从事哪个岗位,我都要求自己本着“勤勤恳恳、扎扎实实、好学上进”的态度,努力工作,毫无怨言。同时,在工作之余,我总是抓紧时间学习充电,努力补充与丰富自己的理论知识。

随着这些年的工作历练与学习充电,我的工作经验日渐丰富,理论知识日益扎实,人也越来越成熟,已具备较高的业务素质 and 一定的营销经验,我觉得自己有信心也有能力担任一名产品经理,能做好应该履行的职责。

对于产品经理这一岗位，我是这样理解和认识的。产品经理是客户经理的“\*\*”和“精英”。产品经理相当于客户经理而言更细化、更具体、更专业、更精准，是客户经理队伍中的“龙头”。按金融界通用的“二八”理论去理解，20%的产品经理可创造全行80%的经营效益。

产品经理是细化的不同类型的理财顾问，确切的说是高端客户的理财顾问，营销对象是现有的、潜在的高价值客户。做为一名合格的产品经理，应当全面了解客户需求并向其营销产品、争揽业务；做为一名产品经理，应当协调和\*\*全行各\*\*\*\*及机构为客户提供全方位的金融服务；做为一名产品经理，还应当主动地防范金融风险，努力建立和保持与客户的长期密切联系。

如果我能够走上产品经理的岗位，我希望自己是银行和客户之间的纽带和桥梁，为客户送去我们的关怀与服务！客户的利益和需求将是我们工作的永恒出发点，面对客户的业务特点，我们有责任为其量身定做与推荐适用的农行产品。对客户的新需求，我们更要及时向\*\*\*\*报告，努力探索与开发相关产品。对现有的客户，与之保持经常的联系是我们应尽的义务，而对潜在的客户，我们更要极目远眺，积极地去开发。同时，我们力求在协调前台业务部门与\*\*业务部门、上下级部门、资源合理分配的基础上，保证每位客户的每一笔业务都能在我们农行及时、顺畅、准确地完成。善于引导客户、努力满足客户业务需求，为客户提供“一站式”服务，这些将是我们每位产品经理永恒的要求与追求！

实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与\*台。在此，我衷心希望各位\*\*、各位评委能给我这个机会，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、\*\*我，您不会后悔，我则会倍加珍惜，让我们一起，创造我们未来更加美好的明天！

谢谢大家！