

# 最新销售分享演讲稿集(实用6篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看一看吧。

## 销售分享演讲稿集篇一

大家好，我是来自研发部的xxx今天我演讲的题目是“我与公司共发展”。梦想是个很脆弱的东西，就像鸡蛋，轻轻磕磕绊绊就会碎一地，比节操还不如；梦想又是个很强大的信念，就像鸡蛋，一直憋一直憋最后也能长出小鸡来，抑或是蜕变成天鹅前的丑小鸭。

十六年前，xxxx怀揣着这样一个梦想出生，弹指一挥间，公司迎来成立后的第十六个年头。十六年的辛酸，十六年的发展，忆往昔峥嵘岁月，看今朝，xxxx已沧桑巨变，xxxx都曾说过，现在我们xxxx正处于二次创业时期。一个企业在经历了一次创业之后，本身已经具备了较强的实力，按照事物发展的客观规律，如果没有一种变革，那么企业一定会衰亡。要想让企业继续发展下去，实现更高的目标，只有对企业进行根本性的改造，才有可能让企业在一个新的台阶上重新开始发展。二次创业，就是企业在取得高速增长之后，为了谋求进一步的发展而进行的内部变革过程。

二次创业仅靠几个人是做不成的，它的成功需要每一个岗位的每一位员工，从解决问题的点点滴滴做起。二次创业的主角是奋斗在各个岗位的员工，是在平凡的岗位上所作的平凡的业绩。

回想我刚加入xxxx时，在车间担任一名普通的员工，在这一年多来，我从车间到质控部，再到研发部，这一路走来，我

有过迷茫、有过彷徨。仰望苍穹，我知道必须脚踏实地；放飞梦想，我明白希望就在前方。

公司为我们搭好了学习、晋升、展示才华的舞台，努力工作，燃烧激情，二次创业需要我们每一个人的力量，为公司贡献出自己的'一份力，我们也会感到自豪。

我深信□xxxx这艘航船必定会长风破浪，势不可挡。公司的梦想是把公司做大做强；我的梦想是脚踏实地地工作，为公司发展加油、助力。公司的梦想高瞻远瞩，宏伟远大；我的梦想简单平凡，切身实际。现在这两个梦想正在向前飞奔，展望未来，只要我们携起双手，用我们的青春和汗水为梦想插上有力的翅膀□xxxx这只雄鹰必将展翅高飞，长空翱翔。

谢谢大家！！

研发部□xxx

## 销售分享演讲稿集篇二

读过美国著名作家欧·亨利小说《最后一片叶子》的人，想必还记得这句话：“当最后一片叶子落下时，生命就都结束了，我也得离开这个世界而去了。

酷爱生活的女画家约翰西，患了肺炎濒临大限时，“害怕在她轻轻抓着这个世界的手越来越乏力的时候，她会真的像一片轻轻的、纤弱的叶子那样，随深秋的寒风飘逝而去”。

初读这篇小说时，少年不识愁滋味，对主人公那仿佛病态的痴语我并不以为然，而正是在人类对绿色顶礼膜拜，绿色食品，绿色能源、绿色电脑、绿色冰箱，绿色建筑被人们广为崇尚的今天，重读小说《最后一片叶子》，才感悟到，这分明是一个寓言故事，约翰西的心语，分明是谷世之言，大籁希声。

就在欧·亨利自己的国家美利坚合众国的土地上，不是就有过深刻的历史教训吗？著名总统罗斯福对梅花鹿可谓情有独钟，从这点小小的总统私人利益出发，他便下令对北利亚桑纳州一片茂密的大森林进行大规模扫荡，大批鹿的天敌狮子、狼等食肉动物被捕杀殆尽。四千多只鹿于是生物爆炸一般，呈几何级数迅猛增长，十几万只伸特长脖子的可爱精灵们，吃光了树上的叶子，仿佛只在转眼间，著名的大森林就从地球上消失了，最后剩下的，只有凡头病鹿。鲁迅先生说过，悲剧是把美好的东西毁灭给人看。

在我省南部，有一个美丽的地方，她向来就被人们称为镶嵌在我们这个植物王国皇冠上的一颗绿宝石。她的美丽，当然是绿色赋予的。可是，就在这绿宝石之上，有家红砖厂的大烟囱，不分昼夜地喷吐着氟化物和二氧化硫严重超标的浓烟，致使亩的天然橡胶林受害，三万零五百株橡胶树为之枯死，胶民们虽然怨气沸腾，却眼睁睁地奈何不了它，无独有偶，在同一纬度的广西某地，也上演过惊人相似的一幕，如果说那一幕还有点不同的话，就是红砖厂的废气除了使大面积胶林枯死外，还造成多亩芒果只开花不结果，出现果荒。我们知道，天然橡胶是目前地球上极为少有的自然资源，仅生长在赤道附近，我们也知道，芒果是公认的“水果之王”，那么何以会出现上面那样的情况呢？因为红泥巴变成砖块，只需要几天的时间，远比橡胶芒果来钱要快！

绿色是和平和生命的象征。在很小的时候，我的心便融进了一个绿色的海洋。穿了十几年国防绿的我，在老山战区那片阳光充足，绿色位浓的亚热带丛林中，度过了人生位美好的一段年华。就是在那样一个空气、阳光、风雨充足的天然大氧吧里，我步入了而立之年。此生最难忘的，能维系生命的，大概就只有那特殊的一片绿色了。而事实上，那片我魂牵梦萦的土地至今还不富裕，一些地方生产力水平低下，社会发育程度不高，边民的农事，至今还离不开刀耕火种，纵火烧荒。我曾目睹过两个边民合伙买一盒火柴平分的事，开始想当然地以为他们太穷，买不起一盒囫圇的火柴，后来才

发现，在他们的生活里，四季灶膛火不断，一根火柴烧一年，大树小树变成灰。我能给他们的，就是一个毫无用处的忠告：可别把咱的林子都烧光了呀。

我的一个同事的办公桌上，摆着个木制的水杯，是什么木呢？红豆杉。昆明植物研究所的专家们，从世界珍稀植物红豆杉树皮里，提出了炖度达以上的抗癌新药紫杉醇，可没料到的是随后发生的事，竟会令这些专家们痛心疾首，老泪纵横，滇东北相当数量的红豆杉被人剥光了树皮，砍光了枝叶，连树根也被拔走。因为一个商业秘密被公开，克紫杉醇在国际上可卖到万美元，那些人还相信一个神话，红豆杉做成的水杯、容忍，甚至根雕可以防癌。

在昆明世博会期间，谈论这样沉重的话题，或许不大会时宜。知我者谓我心忧，不知我者谓我何求？我们知道，当今世界性的十大环境问题，即气候变暖、臭氧层破坏、生物多样性减少、酸雨蔓延、森林锐减、土地荒漠化，大气污染等，这其中就有项是因绿色植被遇破坏直接导致的。楼房越益越高，生活越来越好，绿色却越来越少，越来越远，有感于此，我曾写下过这样的诗句：烟囱长成了森林/钢筋和混凝土切断了视线/我的瞳孔里就再没有了绿色/那天空的湛蓝呢/那海水的碧绿呢/那河流的清亮呢/那空气的爽朗呢。

绿色锐减，吞噬绿色的，正是人类自己，是人类发展模式那种对自然资源的掠夺性、破坏性开采。人类对绿色的无尽索取仍在威胁着生态平衡，破坏着生态的结构。据(一个保守的数)统计，全世界每年有万公顷森林横遭盲目砍伐，这是个昆明市的面积啊。这已经造成了全球性的“温室效应”，与之相连，全世界每年有近万个物种濒临灭绝，有近万公顷的农田蒙受沙漠化之灾，就连海底也日趋沙漠化，就不必再说那令我们痛心的去年在华夏大地发生长江、松嫩大灾了吧，也不必说我省的泥石流，山体滑坡了吧。如此盲目的行动如果得不到有效的制止和改变，势必爆发可怕的生态危机，而一旦它的爆发起出了人类制的极限，其后果不堪想象。那时，

我们都会明白，最后一片落叶将带走人类的命运，也决不是危言耸听。

我们欣喜地看到，可持续发展战略

聪明的作家欧·亨利是以其“欧·亨利式的结尾”著称于世的，那最后一片不凋的叶子，带来的是一个危亡病人的新生。我想，我们也会创造出另一个欧·亨利式的结尾，迎来人类新生的。坐以待毙，从来就不是人类的选择，人类既已觉臣，就会在危机面前积极行动起来，把握历史机遇，化压力为动力，保卫绿色，保护我们共有的家圈。

面对现实，我们迎接挑战，展望未来，我们充满信心。

## 销售分享演讲稿集篇三

大家好！

朋友！你要快乐，在每一个清晨和傍晚。你要学会倾听万物的语言，你要试着与你身边的河流、山川、大地交流。在你经过的每一个村庄，留下你的笑声作为纪念。这样在多年以后，人们再谈起你时，他们也会记得当年曾有一个多么快乐的小伙子从那里经过，让他们分享你的快乐。

你旅行时为那些帮忙过自我的人准备一份礼物，让他们分享你成功的快乐，这样，你的成功才更有意义。你要记住在旅途上你喝过别人给你舀来的泉水，你吃过别人送上的食物，你向一位孩子问过路。要记住，记住这些人的声音、容貌。

在你回到之前，你要为他们准备好礼物。毕竟，你的成功也有他们的汗水。你的快乐，也应有他们的份。带上你在路上看过的风景，听过的故事，再带上你的经历和感触，在温暖的火炉旁，讲给他们听。

告诉缺水的人们，前头哪里有水，告诉生病的人，哪种草药能够治病，把你这一路的经验告诉他们，把前方哪里有弯路告诉他们，为迷失的孩子照亮来时的路。这些都是最好的礼物，他们收到后必须会像你一样快乐。这样，你这趟远行才算没有白走。

没有分享，便不能开阔心胸，而心胸狭隘如何能有真正的快乐分享就像一种催化剂，有了它便能够催生出更多的幸福与快乐。经过分享自我的东西，你与他人之间的冰墙会渐渐消溶，能使人感受到分享的乐趣之大。

如果什么都不与人分享，把自我封闭在“密室”里，个人的内心就只能是一个冰封而孤独的空间，无法与他人生活在同一个世界中。而每一种人生的快乐都需要与他人分享才能让它成为有价值的东西。

## 销售分享演讲稿集篇四

大家好！

感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会！为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合支行销售部主任职务。我现年\_\_岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

我的优势：

一是 工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长等职，积累了较为丰富的实践经验。

二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我

敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。

三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过\_年的\_\_，干过\_年的\_\_，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行责。

一、提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立\_\_制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

二、正视薄弱环节,迎难而上. 针对销售部经营管理基础脆弱、激励约束机制不强、思想作风不硬的现状，我认为要发扬团队精神，要具有高度的责任感，使命感和自我牺牲精神，把发展作为主题，并将业务发展的内涵和方式作为重要内容提出，全面确定了销售部的经营指标，并将指标目标化，明确发展思想和经营目标经营运作方略，在公司业务、零售业务、国际业务的运作措施方面下功夫. 要重点抓经营带管理，促进

经营工作快速发展;下抓管理促经营，推动管理工作上台阶。在管理上除认真的落实分行的管理措施外，结合销售部的情况，认真抓好责任、计划、考核、费用、五级分类、人力资源等10项管理工作，同时注重制度创新，以制度促经营。

## 销售分享演讲稿集篇五

大家好!

您见过连绵起伏深远的山吗?您看过汹涌澎湃宽广的海吗?今天，我演讲的题目就是：护士的心——就是那深远的山，宽广的海!

自从南丁格尔那盏小马灯照亮无数伤残战士生命的那一克起，便有无数巾帼志士受到那生命光辉的感召，纷纷放弃优越的生活来到各个需要帮助的人们身边，承担起守护健康守护生命的神圣使命。她们用勤劳的双手和博大的爱心，将人类的至真、至善、至美发挥到了极至，一如春风吹遍世界的每个角落。

我们的职业是被人尊称的“白衣天使”，也许只有同行们才清楚这天使背后的苦和累。工作对我们的要求是苛刻的。白大褂一穿，什么情绪和烦恼都得抛得远远的。在医院消毒水的气味中，我们走过了清纯的少女时代;从血淋淋的伤口边我们走过了炙热的青春年华;在白色的氛围中送走了无数个宁静的夜晚;在爱人的期待和孩子的埋怨中把自己奉献给了一个个伤痛病人。

众所周知我们的工作辛苦，没有固顶的节假日;没有固顶休息时间。工作琐碎，责任重大。有的护士还需要跟麻风患者、精神病患者、传染病患者打交道。我们默默无闻的付出了很多。然而我们却经常遇到委屈和误解。但我们无怨无悔。因为我们深知服务对象是一个个需要人帮助和同情、在病痛中苦苦挣扎的病人。

“医生的嘴护士的腿”，不说别的，就是一个晚上，上急诊班的夜班护士全部走下来的就有四五十里路。腿都跑肿了。也许您不相信，但是请您看看护士姐妹们小腿上那盘曲的静脉曲张，您就明白了。在急诊科曾有一件这样真实的事情：下午快下班了，几声长笛送来了十几名乘坐小公共汽车出车祸的外伤病人。

白班的护士都主动地留了下来，有条不紊地进行着抢救。直到晚上十点才回家。当饿着肚子拖着疲惫身体的小王问：“护士长，我们忙乎了一大顿却遭来一顿臭骂，那个醉汉还差点打着您！”护士长却大度地说：“那对小夫妻新婚燕儿，丈夫看到心爱的妻子伤得那么重，心里太焦急，加上又喝了酒。咱们就不要和他计较了。”象五一这样的长假，大家都留恋在如画的山水和浓浓的亲情中时，我们的急诊科却经常发生着这样的事情。

记得有一件事情我终生都难忘。当时，我为一名气管切开的患者做处置时。他气管套管里不时喷出的血溅了我一身一脸，空气中弥漫着臭味和血腥味。我真有点支撑不住的感觉，可是我忽然间看到，不能开口说话的病人做了一个动作，一个我终生都难忘的动作——病人费力地合拢手指做成作揖状，眼睛紧盯着我，满是无声的感激。那一刻，我被病人感动了，被我的工作感动了，感到这点委屈真的不算什么！

您知道在英镑的背面印有女王伊丽莎白二世和南丁格尔的肖像吗？“燃烧自己照亮别人”，南丁格尔是英雄，是我们护士的骄傲。每一位真正的护士都是天使。我们的职业是这个社会不可缺少的职业，但又不是一种简单的职业。在我们每个人的一生中谁都无法拒绝天使，从您出生到您的生命完结，几乎每个人的生命都和护士有关。当生命悄悄来到每个人的身边，与病魔抗争和搏斗是，与生命同行的是护士。我们是普通的女性，在家里是女儿、妻子、母亲，我们又不是普通的女性，是这个城市时刻与生命同行的人。我们是护士，从开始喊护士小姐到阿姨到已是祖母级别的主任护师，我们坦

然接受的称呼是“护士!”。

踏着春天的脚步，“5，12”护士节又来了。我的心情格外激动，我将继续与病人的生命同行，让病人因我的处置而减少痛苦，因我的健康指导而有所收获，因我的安慰而树立信心。我找到了自己的价值，我体会到了平凡中的伟大，选择了护士这一行，我无怨无悔!

## 销售分享演讲稿集篇六

“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：——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。