

# 销售激励故事分钟演讲 经典销售激励小故事(大全20篇)

开场白以下是一些经典的欢迎词范文，它们以不同的风格和表达方式展现了欢迎词的魅力。

## 销售激励故事分钟演讲篇一

白雁经常聚集到湖边，许多白雁常在那里挑选合适的地方栖息。

雁群头领还安排了一只白雁守夜放哨，看见有人来了就鸣叫报警。

湖区的猎人熟悉了白雁的生活习性。一到晚上，他们就有点亮火把。放哨的雁看见了火光，就嘎嘎地叫了起来，猎人又把火弄灭了。等到雁群受惊飞起来时，什么动静也没有了，雁群又放心地落回原处休息。这样反复三四次后，群雁以为是放哨的雁有意欺骗她们，就都去啄它。

这时，猎人举着火把向雁群靠近。

放哨的雁怕群雁啄它，不敢再叫。酣睡中的雁群被猎人一网捕捉，没有一只逃脱。

**【感悟】**任何一个企业都会面临着市场的考验，当竞争对手第一次试探的时候，企业建立起的预警系统——“放哨的白雁”起到了作用，企业严阵以待，却不见对手有什么反应。但是经过反复试探之后，连企业自己也逐渐放松了警惕，致使竞争对手一战而胜。

## 销售激励故事分钟演讲篇二

有一次，我们销售团队招聘新员工，过五关斩六将，留下了

几位非常优秀的女孩。

我给大家做入职培训，从职场礼仪、时间管理到销售行为分析，她们听得欢声笑语。

快结束时，一位刚毕业的姑娘j提问：“听说做销售的女孩必须酒量大，能喝才能签单，是真的吗？”

我看看j以及其他女孩紧张期待的神色，微笑说：“我酒量大不大是个人行为，和工作没有关系，但是，假如在我的年龄和职级，还要靠酒量拼业绩，我觉得有点丢脸。如果大家愿意，我拖个堂，讲讲我们家门口王阿婆卖茶叶蛋的故事。”

她们立刻精神了。

王阿婆是个神奇的老太太，神奇得我都不愿意叫她“大妈”，恨不得喊一声“老师”。她与老公一起卖茶叶蛋和烧饼，每天只做500个，下午4：30开卖，基本6：30就被排成长龙的顾客队伍抢光，两个牛人做完收工绝不加班。摊位上只卖这两样东西，专业术语是“产品线”很单纯，可是，生意却好到要爆炸。

王阿婆不会发微博用微信，却网罗了几位小有名气的美食达人做网络传播，把她的茶叶蛋和烧饼推上“本地不可不吃的10个小吃”，这是媒介宣传；她和老公每天只出品500个，那些排成长龙的顾客不仅自带广告效应，而且买到之后常常惊喜自拍发朋友圈儿，这是饥饿营销；王阿婆在全城开了6家店面连锁经营，这6家店面的所有者是个手上有大量小门脸的富二代，他用门面租金入股了王阿婆的小生意，这是融资，资源与资本双投入，于是，王阿婆占据了城市人流量最密集的黄金地点。

只是，生意这么好的王阿婆从来没想着要吞并这个城市所有

茶叶蛋摊点做行业no.1□每当我逗她：“婆儿呀，你的实力再开10个店一点问题没有。”

她就笑眯眯地说：“那得花老大劲儿啊，我们现在一天忙几个钟头，回家轻轻松松打打小麻将，老两口带着女儿女婿，过得不要太滋润，何苦那么作践自己。”

这是有能力却不盲目扩张。这个女人，了解自己的实力和目标，走再远都丢不了方向。她有自己规则：第一，每天每个店只卖500个，你可以排队，但我绝不加班；第二，再熟的客，先付钱后拿东西，不预订不赊账，先来后到一视同仁。她做的是买卖，并不准备把自己所有的时间、精力全部搭进去。以上是我佩服这个老太太的地方。

什么时候会有“潜规则”？

第一，身处一个充满“潜规则”的行业，正常的“规则”在这里行不通。有没有这样的行业？当然有，可是不多。

第二，个人没有按照规则行事的能力，无法用光明正大的方式解决问题，明的做不到，只好来暗的，“潜规则”就有了市场。

不想遵照潜规则，就要有自己的实力和原则，潜规则特别钟爱脸上写满欲望，骨子里却没有能力和勇气实施的人。

口红只能帮助你打开局面，决定一路闯关的，只有对自我了解清晰的底牌的实力。

世界不是阳光灿烂鲜花盛放，也不是乌云密布天雷阵阵，它有明有暗，有起有落，如果你愿意从更长久的时间段来看，只有见得了光的种子，才会发芽长大，能够长期而良性存在的事物，大多是明亮的，犹如大多阴影，往往都是短暂的存在。

## 销售激励故事分钟演讲篇三

某富翁娶妻，有三个人选，富翁给了三个女孩各一千元，请她们把房间装满。女孩a买了很多棉花，装满房间的 $\frac{1}{2}$ 。女孩b买了很多气球，装满房间 $\frac{3}{4}$ 。女孩c买了蜡烛，让光充满房间。最终，富翁选了胸部最大的那个。

【感悟】这个故事告诉我们，了解客户的真实需求非常重要。

## 销售激励故事分钟演讲篇四

家门口有一条汽车线路，是从小巷口开往火车站的。不知道是因为线路短，还是沿途人少的缘故，客运公司仅安排两辆中巴来回对开。

开101的是一对夫妇，开102的也是一对夫妇。

坐车的大多是一些船民，由于他们常期在水上生活，因此，一进城往往是一家老小。101号的女主人很少让孩子买票，即使是一对夫妇带几个孩子，她也是熟视无睹似的，只要求船民买两张成人票。有的船民过意不去，执意要给大点的孩子买票，她就笑着对船民的孩子说：“下次给带给个小河蚌来，好吗？这次让你免费坐车。”

102号的女主人恰恰相反，只要有带孩子的，大一点的，要全票，小一点的也得买半票。她总是说，这车是承包的，每月要向客运公司交多少多少钱，哪个月不交足，马上就干不下去了。船民们也理解，几个人掏几张票的钱，因此，每次也都相安无事。不过，三个月后，门口的102号不见了。听说停开了。它应验了102号女主人的话：马上就干不下去了，因为搭她车的人很少。

## 销售激励故事分钟演讲篇五

梦玲一位心目中的白马王子共堕爱河。有一天奉父母之命把男友请回家中吃饭，二位老人家对小张的外表与言谈举止都非常满意。唯一美中不足的是小张是一个无宗教信仰的人。最后人家决定向他阐释佛教的好处，于是，小张便开始对佛教产生了兴趣。

不久，两家便定下良辰吉日，准备操办喜事了。然而，有一天晚上梦玲从外面回家后哭着要妈妈通知亲友取消婚宴，以及把亲友们送来的礼物一一退还。两老人吃一惊说：“怎么啦，小张不是已经接受了佛教吗？你们已是天生一对呀！”

梦玲哭的更伤心说：“对呀，他就是相信到已经出家当和尚了。”

**【故事感悟】**不管在介绍产品或是保荐新人时，都必须注意对方的反应。一旦对方已经感兴趣时就应当成交，不要再长篇大论，以为说的越多越好。岂知言多必失，往往因失言而使对方改变意愿。记住，过度推销往往让煮熟的鸭子也飞跑了。

## 销售激励故事分钟演讲篇六

一只青蛙看着自己的老鼠邻居很不顺眼，总想找个机会教训教训它。一天，青蛙见到老鼠，劝它到水里玩。老鼠不敢，青蛙说有办法保证它的安全，用一根绳子把它们连在一起，老鼠同意一试。下了水，青蛙大显神威，它时而游得飞快，时而潜到水底。把老鼠折腾得死去活来。老鼠最后被灌了一肚子水，泡涨了漂浮在水面上。空中飞过的鹞子正在寻找食物，发现了漂浮的老鼠，就一把抓了起来。相连的绳子把青蛙也带了起来，吃掉老鼠后，意犹未尽的鹞子把嘴又伸向青蛙。在被鹞子吃掉之前，青蛙后悔的说：“没有想到把自己也给害了。”

本故事启示：竞争是有规律的，当我们采取了不正当的手段去对付竞争对手的时候，也许我们自己也已经踏入了失败的门槛。

## 销售激励故事分钟演讲篇七

有个焦虑的穷人，因为对生活失去了信心，于是便去找星相家。

星相家说：在你40岁以前，我只看到了贫穷、恶运和失败。

那人焦急地问：后来呢？

星相家装模作样地看看她说：噢，40岁以后你就习惯了。

**【感悟】**天下没有白吃的午餐，成功只能靠自己不断地努力进取。所谓的星相家、预言家们都是危险人物，他们只能侵蚀你的意志。千万不要让这些坏人打入你的生活中，影响你控制自己的人生。

## 销售激励故事分钟演讲篇八

有一天，有只乌鸦向东方飞去，在途中，遇到一只鸽子，大家停下来休息。鸽子非常关心地问乌鸦：“乌鸦，你要飞到哪里？”乌鸦愤愤地回答：“鸽子，这个地方的.人都嫌我的声音不好，所以我想飞到别的地方去。”鸽子听后，变赶快忠告乌鸦说：“乌鸦，你飞到别的地方还是一样有人讨厌你的，自己若不改变声音，到哪里都不会受人欢迎。”乌鸦听后，低下了头。

本故事启示：有些业务人员总喜欢工作环境不好及责怪客户不喜欢他不欢迎他，但他总不反省自己的为人举止，是否值得客户专重及欢迎。

## 销售激励故事分钟演讲篇九

一次，我到河边钓鱼，遇到一个捕蟹的老人，身背一个大蟹篓，但没有上盖。我出于好心，提醒老说：“大伯，你的蟹篓忘了盖上。”老上慈祥地看了我一眼，说：“小伙子谢谢你的好意，但我想告诉你：蟹篓可以不盖。要是有蟹爬出来，别的蟹就会把它钳住，结果谁都跑不掉。”

有人就很像蟹。

记得某地发生大地震，有个小煤矿的工人谁也不甘落后，争先恐后往外挤。由于坑道口太小，把出口堵死了，结果也无法逃生。而在附近也有一个小煤矿，队长当时很镇定，他大声喊道：“大家不要挤，一个一个来人来！”他自己并不急于逃生，而是留在后面指挥，结果二十多个矿工都会安全逃了出来，他自己也脱离了险境。

生活往往就是这样：你不给别人活路，最终将会自断生路；你给别人机会，其实也等于给自己机会。

## 销售激励故事分钟演讲篇十

解放前，南京有家鹤鸣鞋店，牌子虽老，却无人问津。偶尔老板发现许多商社和名牌店那时兴登广告推销商品，他也想做广告宣传一下。

但怎样的广告才有效益呢？店老板来回走动寻思着。这时，帐房先生过来献计说：“商业竞争与打仗一样，只要你舍得花钱在市里最大的报社订三天的广告。第一天只登个大问号，下面写一行小字：欲知详情，请见明日本报栏。第二天照旧，等到第三天揭开谜底，广告上写‘三人行必有我师，三人行必有我鞋鹤鸣皮鞋’”。

老板一听，觉得此计可行，依计行事，广告一登出来果然吸

引了广大读者，鹤鸣鞋店顿时家喻户晓，生意火红。老板很感触地意识到：做广告不但要加深读者对广告的印象，还要掌握读者求知的心理。

这则特别的商业广告，也显示出赫赫有名的老商号财大气粗的气派。从此，鹤鸣鞋店在京沪鞋帽业便鹤立鸡群了。

月异，经济发展突飞猛进，新生事物层出不穷，因此我们必须敢想、敢说、敢干、敢于创新，跟上时代潮流，更要有超前意识。这些，都是成功者必备之素质。

## 销售激励故事分钟演讲篇十一

曾国藩是中国历史最有影响的人物之一，然而他小时候的天赋却不高。有一天在家读书，对一篇文章重复不知道多少遍了，还在朗读，因为他还没有背下来。这时候他家来了一个贼，潜伏在他的屋檐下，想等读书人睡觉之后捞点好处。可是等啊等，就是不见他睡觉，仍旧翻来复去地读那篇文章。这个贼大怒，跳出来说：“这种水平还读什么书？”然后将那篇文章背诵一遍，扬长而去！

这个贼是很聪明，至少比曾先生要聪明，但是他只能成为贼，而曾先生却成为毛都钦佩的：“近代最有大本夫源的人”。

**【启示】**成功和劳动是成正比的，有一分劳动就有一分收获，日积月累，从少到多，奇迹就可以创造出来。没有人能只依靠天分成功，上帝给予了天分，勤奋将天分变为天才。

### **【发现拉马的士兵】**

一位年轻的炮兵军官上任后，到下属部队视察操练情况，发现有几个部队操练时有一个共同的情况：在操练中，总有一个士兵自始至终站在大炮的炮筒下，纹丝不动。经过询问，得到的答案是：操练条例就是这样规定的。



原来，条例因循的是用马拉大炮时代的规则，当时站在炮筒下的士兵的任务是拉住马的缰绳，防止大炮发射后因后座力产生的距离偏差，减少再次瞄准的时间。现在大炮不再需要这一角色了。但条例没有及时调整，出现了不拉马的士兵。这位军官的发现使他受到了国防部的表彰。

管理的首要工作就是科学分工。只有每个员工都明确自己的岗位职责，才不会产生推委、扯皮等不良现象。如果公司象一个庞大的机器，那么每个员工就是一个个零件，只有他们爱岗敬业，公司的机器才能得以良性运转。

公司是发展的，管理者应当根据实际动态情况对人员数量和分工及时做出相应调整。否则，队伍中就会出现“不拉马的士兵”。如果队伍中有人滥竽充数，给企业带来的不仅仅是工资的损失，而且会导致其他人员的心理不平衡，最终导致公司工作效率整体下降。

### 【楚王脱帽】

春秋时期，楚王请了很多臣子们来喝酒吃饭，席间歌舞曼妙，美酒佳肴，烛光摇曳。同时，楚王还命令两位他最宠爱的美人许姬和麦姬轮流向各位敬酒。忽然一阵狂风刮来，吹灭了所有的蜡烛，漆黑一片，席上一位官员乘机揩油，摸了许姬的玉手。

饮一场。”众人没有戴帽子，也就看不出是谁的帽带断了。后来楚王攻打郑国，有一健将独自率领几百人，为三军开路，斩将过关，直通郑国的首都，而此人就是当年揩许姬油的那一位。他因楚王施恩于他，而发誓毕生效忠于楚王。

“人非圣贤，孰能无过。”很多时候，我们都需要宽容，宽容不仅是给别人机会，更是为自己创造机会。保全下属的尊严，有时也是一种有效的激励。

## 销售激励故事分钟演讲篇十二

### 1、《明确共同目标——小矮人们的力量》

在古希腊时期的塞浦路斯，有一座城堡里曾经关着一群小矮人，传说他们是因为受到了可怕咒语的诅咒而被关到了这个与世隔绝的地方。他们找不到任何人可以求助，没有粮食，没有水，七个小矮人越来越绝望。小矮人们没有想到，这是神灵对他们的考验，关于团结、智慧、知识、合作的考验。小矮人中，阿基米德是第一个收到守护神雅典娜托梦的。雅典娜告诉他，在这个城堡里，除了他们呆的那间阴湿的储藏室以外，其他的25个房间里，有1个房间里有一些蜂蜜和水，够他们维持一段时间；而在另外的24个房间里有石头，其中有240块玫瑰的灵石，收集到这240块灵石，并把它们排成一个圈的形状，可怕的咒语就会解除，他们就能逃离厄运，重归自己的家园。第二天，阿基米德迫不及待地把这个梦告诉了其他的六个伙伴，其中四个人都不愿意相信，只有爱丽丝和苏格拉底愿意和他一起去努力。

开始的几天里，爱丽丝想先去找些木柴生火，这样既能取暖又能让房间里有些光线；点把240块灵石找齐，好快点让咒语解除；三个人无法统一意见，于是决定各找各的，但几天下来，三个人都没有成果，倒是耗得精疲力尽了，更让其他的四个人取笑不已。但是三个人没有放弃，失败让他们意识到应该团结起来。他们决定。先找火种，再找吃的，最后大家一起找灵石。这是个灵验的方法，三个人很快在左边第二个房间里找到了大量的蜂蜜和水。

显而易见，一个共同而明确的目标，对于任何团队来说都非常重要。在实践中，可能会有不同的因素妨碍团队合作。比如说，生产部门生产的产品，销售部门发现销售不畅；设计人员可能不考虑生产部门的难处或市场需要，要求开发出一种全新设备；组织内部的等级制造成老板和下属之间的磨擦和误解，下属抱怨老板根本不想理解他们的问题，而老板对下

属的漠然和无动于衷也颇有微词，由此可见，企业只有具备了明确的目标，并且在组织内部形成紧密合作的团队才能取得成功。

## 2、《自我激励——气球内所装的东西使它们上升，而非颜色》

有一次，一个推销员在纽约街头推销气球。生意稍差时，他就会放出一个气球。当气球在空中飘浮时，就有一群新顾客聚拢过来，这时他的生意又会好一阵子。他每次放的气球都变换颜色，起初是白的，然后是红的，接着是黄的。

过了一会儿，一个黑人小男孩拉了一下他的衣袖，望着他，并问了一个有趣的问题：“先生，如果你放的是黑色气球，会不会上升？”气球推销员看了一下这个小孩，就以一种同情、智慧和理解的口吻说：“孩子，那是气球内所装的东西使它们上升的。”

恭喜这个孩子，他碰到了一位肯给他的人生指引方向的推销员。“气球内所装的东西使它们上升”同样，也是我们内在的东西使我们进步，关键在于你自己，你有权决定你的命运！

## 3、《标准——小和尚撞钟》

有一个小和尚担任撞钟一职，半年下来，觉得无聊之极，“做一天和尚撞一天钟”而已。有一天，主持宣布调他到后院劈柴挑水，原因是他不能胜任撞钟一职。小和尚很不服气地问：“我撞的钟难道不准时、不响亮？”老主持耐心地告诉他：“你撞的钟虽然很准时、也很响亮，但钟声空泛、疲软，没有感召力。钟声是要唤醒沉迷的众生，因此，撞出的钟声不仅要洪亮，而且要圆润、浑厚、深沉、悠远。”

本故事中的主持犯了一个常识性管理错误，“做一天和尚撞一天钟”是由于主持没有提前公布工作标准造成的。如果小和尚进入寺院的当天就明白撞钟的标准和重要性，我想他也

不会因怠工而被撤职。

工作标准是员工的行为指南和考核依据。缺乏工作标准，往往导致员工的努力方向与公司整体发展方向不统一，造成大量的人力和物力资源浪费。因为缺乏参照物，时间久了员工容易形成自满情绪，导致工作懈怠。制定工作标准尽量做到数字化，要与考核联系起来，注意可操作性。

#### 4、《目标激励——猎杀骆驼》

有一位父亲带着三个孩子，到沙漠去猎杀骆驼。他们到达了目的地。父亲问老大：“你看到了什么？”老大回答：“我看到了猎枪、骆驼，还有一望无际的沙漠。”父亲摇摇头说：“不对。”父亲以同样的问题问老二。老二回答：“我看到了爸爸、大哥、弟弟、猎枪，还有沙漠。”父亲又摇摇头说：“不对。”父亲又以同样的问题问老三。老三回答：“我只看到了骆驼。”父亲高兴地说：“答对了。”

制定目标而能产生效果，秘诀就是“明确”二字，成功的目标，必须是明确的。进一步说，目标要具体化、要量化。对于企业而言，一个时期的战略目标必须是明确、具体的；对于一个团队来说，行动的目标也必须是明确的、具体的、只有这样，才能让全体成员明确下一步努力的方向，才能对全体成员产生巨大的激励作用。

有了明确、具体的目标，不管具体工作进行到哪一个阶段，也不管在实现目标的进程中遇到了什么意外的情况或问题，都能够保证企业或者团队成员调整自己的工作任务和努力程度，保证能始终朝着既定的目标前进。

#### 5、《科学分工——发现拉马的士兵》

一位年轻的炮兵军官上任后，到下属部队视察操练情况，发现有几个部队操练时有一个共同的情况：在操练中，总有一

个士兵自始至终站在大炮的炮筒下，纹丝不动。经过询问，得到的答案是：操练条例就是这样规定的。

原来，条例因循的是用马拉大炮时代的规则，当时站在炮筒下的士兵的任务是拉住马的缰绳，防止大炮发射后因后座力产生的距离偏差，减少再次瞄准的时间。现在大炮不再需要这一角色了。但条例没有及时调整，出现了不拉马的士兵。这位军官的发现使他受到了国防部的表彰。

管理的首要工作就是科学分工。只有每个员工都明确自己的岗位职责，才不会产生推委、扯皮等不良现象。如果公司象一个庞大的机器，那么每个员工就是一个个零件，只有他们爱岗敬业，公司的机器才能得以良性运转。

公司是发展的，管理者应当根据实际动态情况对人员数量和分工及时做出相应调整。否则，队伍中就会出现“不拉马的士兵”。如果队伍中有人滥竽充数，给企业带来的不仅仅是工资的损失，而且会导致其他人员的心理不平衡，最终导致公司工作效率整体下降。

## 6、《楚王脱帽——对别人宽容、给自己机会》

春秋时期，楚王请了很多臣子们来喝酒吃饭，席间歌舞曼妙，美酒佳肴，烛光摇曳。同时，楚王还命令两位他最宠爱的美人许姬和麦姬轮流向各位敬酒。忽然一阵狂风刮来，吹灭了所有的蜡烛，漆黑一片，席上一位官员乘机揩油，摸了许姬的玉手。

饮一场。”众人都没有戴帽子，也就看不出是谁的帽带断了。后来楚王攻打郑国，有一健将独自率领几百人，为三军开路，斩将过关，直通郑国的首都，而此人就是当年揩许姬油的那一位。他因楚王施恩于他，而发誓毕生效忠于楚王。

“人非圣贤，孰能无过。”很多时候，我们都需要宽容，宽

容不仅是给别人机会，更是为自己创造机会。保全下属的尊严，有时也是一种有效的激励。

## 7、《保持员工的热情比指导更重要》

有一回，日本歌舞伎大师勘弥上场前，他的弟子告诉他鞋带松了。大师点头致谢，蹲下来仔细系好。等到弟子转身后，又蹲下来将鞋带解松。

有个旁观者看到了这一切，不解地问：“大师，您为什么又要将鞋带解松呢？”大师回答道：“因为我饰演的是一位劳累的旅者，长途跋涉让他的鞋事松开，可以通过这个细节表现他的劳累憔悴。”

“那你为什么不直接告诉你的弟子呢？”

“他能细心地发现我的鞋带松了，并且热心地告诉我，我一定要保护他这种热情的积极性，及时地给他鼓励，至于为什么要将鞋带解开，将来会有更多的机会教他表演，可以下一次再说啊。”

提高员工素质和能力是提高管理水准的有效方式。学习有利于提高团队执行力，便于增强团队凝聚力。手把手的现场指导可以及时纠正员工的错误，是提高员工素质的重要形式之一。但是指导必须注重技巧，就象勘弥大师那样要保护员工的热情。

管理者必须避免教训式指导，应当语重心长的激励员工提高自身业务素质。除了现场指导外，还可以综合运用培训、交流会、内部刊物、业务竞赛等多种形式，激发员工不断提高自身素质和业务水平，形成一个积极向上的学习型团队。

## 8、《沟通——听懂下属的话》

美国知名主持人“林克莱特”一天访问一名小朋友，问他说：“你长大后想要当什么呀？”小朋友天真的回答：“我要当飞机的驾驶员！”林克莱特接着问：“如果有一天，你的飞机飞到太平洋上空所有引擎都熄火了，你会怎么办？”

小朋友想了想说：“我会先告诉坐在飞机上的人绑好安全带，然后我挂上我的降落伞跳出去。”当在现场的观众笑的东倒西歪时，林克莱特继续注视这孩子，想看他是不是自作聪明的家伙。没想到，接着孩子的两行热泪夺眶而出，这才使得林克莱特发觉这孩子的悲悯之情远非笔墨所能形容。于是林克莱特问他说：“为甚么要这么做？”小孩的答案透露出一个孩子真挚的想法：“我要去拿燃料，我还要回来。”

打断手下的语言，一方面容易做出片面的决策，另一方面使员工缺乏被尊重的感觉。时间久了，手下将再也没有兴趣向上级反馈真实的信息。反馈信息系统被切断，领导就成了“孤家寡人”，在决策上就成了“睁眼瞎”。与手下保持畅通的信息交流，将会使你的管理如鱼得水，以便及时纠正管理中的错误，制定更加切实可行的方案和制度。

## 销售激励故事分钟演讲篇十三

诗人白居易为了要求得更高深的学问，到处向人请教，但仍不能满足他强烈的求知欲。

有一天地听说有一位得道的禅师，学问非常高深。于是不惜千里跋涉去求见，好不容易见到了禅师，便虚心地问：“师父，请告诉我如何才能得道？”禅师回答：“诸恶莫作，众善奉行。”白居易不解地说：“这连三岁小孩也知道呀，怎能说是道呢？”禅师回答：“三岁小孩也知道，但80老翁也难奉行啊！”

**【故事感悟】**有谁不要成功？又有谁不知道要成功就必须学习？要参加训练？要不懈努力？但是真正成功的人又有几成？不

要问成功有没有我的份?只要决心本行成功的原则，你必定是成功者中间的一个。

## 销售激励故事分钟演讲篇十四

一位年轻的炮兵军官上任后，到下属部队视察操练情况，发现有几个部队操练时有一个共同的情况：在操练中，总有一个士兵自始至终站在大炮的炮筒下，纹丝不动。经过询问，得到的答案是：操练条例就是这样规定的。

原来，条例因循的是用马拉大炮时代的规则，当时站在炮筒下的士兵的任务是拉住马的缰绳，防止大炮发射后因后座力产生的距离偏差，减少再次瞄准的时间。现在大炮不再需要这一角色了。但条例没有及时调整，出现了不拉马的士兵。这位军官的发现使他受到了国防部的表彰。

管理的首要工作就是科学分工。只有每个员工都明确自己的岗位职责，才不会产生推委、扯皮等不良现象。如果公司象一个庞大的机器，那么每个员工就是一个个零件，只有他们爱岗敬业，公司的机器才能得以良性运转。

公司是发展的，管理者应当根据实际动态情况对人员数量和分工及时做出相应调整。否则，队伍中就会出现“不拉马的士兵”。如果队伍中有人滥竽充数，给企业带来的不仅仅是工资的损失，而且会导致其他人员的心理不平衡，最终导致公司工作效率整体下降。

### 【听懂下属的话】

美国知名主持人“林克莱特”一天访问一名小朋友，问他说：“你长大后想要当什么呀？”小朋友天真的回答：“我要当飞机的驾驶员！”林克莱特接着问：“如果有一天，你的飞机飞到太平洋上空所有引擎都熄火了，你会怎么办？”



小朋友想了说：“我会先告诉坐在飞机上的人绑好安全带，然后我挂上我的降落伞跳出去。”当在现场的观众笑的东倒西歪时，林克莱特继续注视这孩子，想看他是不是自作聪明的家伙。没想到，接着孩子的两行热泪夺眶而出，这才使得林克莱特发觉这孩子的悲悯之情远非笔墨所能形容。于是林克莱特问他说：“为甚么要这么做？”小孩的答案透露出一个孩子真挚的想法：“我要去拿燃料，我还要回来。”

打断手下的语言，一方面容易做出片面的决策，另一方面使员工缺乏被尊重的感觉。时间久了，手下将再也没有兴趣向上级反馈真实的信息。反馈信息系统被切断，领导就成了“孤家寡人”，在决策上就成了“睁眼瞎”。与手下保持畅通的信息交流，将会使你的管理如鱼得水，以便及时纠正管理中的错误，制定更加切实可行的方案和制度。

## 销售激励故事分钟演讲篇十五

有个生活非常潦倒的销售员，每天都埋怨自己“怀才不遇”，命运在捉弄他。

圣诞节前夕，家家户户张灯结彩，充满佳节的热闹气氛。他坐在公园里的一张椅子上，开始回顾往事。去年的今天，他是孤单一个，以醉酒度过他的圣诞节，没有新衣，也没有新鞋子，更甭谈新车子、新屋子了。

“唉！今年我又要穿着这对旧鞋子度过圣诞了！”说着准备脱掉穿着的旧鞋子。

这个时候，他看见一个年轻人自己滑着轮椅走过，他立即顿悟：

“我有鞋子穿是多么幸福！他连穿鞋子的机会那没有啊！”

那天过后，这名推销员发奋图强，力争上游，终于，他成了

一名百万富翁。

【故事感悟】环顾四周，我们会发觉到社会上有许多天生残缺或后天残缺的人，他们对生活充满信心，从不埋怨上天对他们不公平或乞求他人救济，反而自立自强，脱颖而出，成为成功人士。

下一页更多相关精彩内容！

## 销售激励故事分钟演讲篇十六

有个鲁国人擅长编草鞋，他妻子擅长织白绢，他想迁到越国去。

友人对他说道：“你到越国去，一定会贫穷的。”“为什么？”“草鞋，是用来穿着走路的，但越国人习惯于赤足走路；白绢，是用来做帽子的，但越国人习惯于披头散发。凭着你的长处，到用不到你的地方去，这样，要使自己不贫穷，难道可能吗？”

启示：一个人要发挥其专长，就必须适合社会环境需要。如果脱离社会环境的需要，其专长也就失去了价值。因此，我们要根据社会得需要，决定自己的行动，更好去发挥自己的专长。

## 销售激励故事分钟演讲篇十七

梭子鱼、虾和天鹅三个不知道从什么时候开始成了好朋友，一天，他们同时发现路上一辆车，车上有许多好吃的东西，于是就想把车子从路上拖下来。三个家伙一齐负起沉重的担子，它们卯足了劲，使出了平生的力气。可是，不论它们怎样拖呀、拉呀、推呀，小车还是在老地方，一步也没有动。原来，天鹅使劲往天上提，虾一步步向后倒拖，梭子鱼又朝着池塘拉去，究竟谁对谁错？反正它们都使劲了。

本故事启示：一个企业的营销有不同才能的人，他们都有为企业奉献的精神，但是如果企业没有将他们的才能用到一处，使企业的营销力量形成合力，那么，最后埋怨谁都是无济于事的。

## 销售激励故事分钟演讲篇十八

曾有人讲述过这么一故事。

在茂密的山林里，一位樵夫救了一只小熊，母熊对樵夫感激不尽。有一天，樵夫迷路借宿到熊窝，母熊便安排他住宿，还以丰盛的晚宴款待了他。

第二天一大早，樵夫对母熊说：“你招待得很好，但我惟一不喜欢的地方就是你身上的那股臭味。母熊心里不乐，但嘴上说：“作为补偿，你用斧头砍我的头吧。”樵夫按要求做了。

若干年后，樵夫又遇到了母熊，问她头上的伤口好了没有。母熊说：“噢，那次痛了一阵了，伤口愈合后我就忘记了，不过你说过的话，我一辈子也忘不了。”

没错，真正伤害人心的不是刀子，而是比刀子更厉害的东西——语言。

## 销售激励故事分钟演讲篇十九

激励销售员的一个营销故事：一单30万美金的生意就这样做成了。

一个乡下来的小伙子去应聘城里“世界最大”的“应有尽有”百货公司的销售员。老板问他：“你以前做过销售员吗？”他回答说：“我以前是村里挨家挨户推销的小贩子。”老板喜欢他的机灵：“你明天可以来上班了。等下班的时候，

我会来看一下。”

一天的光阴对这个乡下来的穷小子来说太长了，而且还有些难熬。但是年轻人还是熬到了5点。快下班时，老板问他：“今天做了多少买卖？”“一单，”年轻人回答说。“只有一单？”老板很吃惊地说：“你这么少？售货员一天基本上可以完成20到30单生意呢。你卖了多少钱？”“300,000美元，”年轻人回答道。“你怎么卖到那么多钱的？”目瞪口呆，半晌才回过神来的老板问道。

“是这样的，”乡下来的年轻人说，“一个男士进来买东西，我先卖给他一个小号的鱼钩，然后中号的鱼钩，最后大号的鱼钩。接着，我卖给他小号的鱼线，中号的鱼线，最后是大号的鱼线。我问他上哪儿钓鱼，他说海边。我建议他买条船，所以我带他到卖船的专柜，卖给他长20英尺有两个发动机的纵帆船。然后他说他的大众牌汽车可能拖不动这么大的船。我于是带他去汽车销售区，卖给他一辆丰田新款豪华型‘巡洋舰’。”

老板后退两步，几乎难以置信地问道：“一个顾客仅仅来买个鱼钩，你就能卖给他这么多东西？”“不是的，”乡下来的年轻售货员回答道，“他是来给他妻子买卫生棉的。我就告诉他：‘你的周末算是毁了，干吗不去钓鱼呢？’”

### 【销售励志启示】

## 销售激励故事分钟演讲篇二十

有个老人在高速行驶的火车上，不小心把刚买的新鞋从窗口掉了一只，周围的人倍感惋惜，不料老人立即把第二只鞋也从窗口扔了下去。这举动更让人大吃一惊。老人解释说：“这一只鞋无论多么昂贵，对我而言已经没有用了，如果有谁能捡到一双鞋子，说不定他还能穿呢！”

成功者善于放弃，善于从损失中看到价值。