

# 最新销售演讲总结分享(通用9篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 销售演讲总结分享篇一

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!

## 销售演讲总结分享篇二

您们好:

首先，很感谢公司给我这个机会与各位同事竞职。我叫\_\_，今年23岁，来自咸阳彬县，是一名\_\_化工学校化工过程装备技术专业的毕业生。虽然我不是销售专业的，但是我勤于学习，善于结交朋友，对销售方面很感兴趣。

\_\_年毕业至今，在贵公司已工作了近四个年头。从刚开始的一无所知到现在的机台主手，小组组长，与当初那个刚步入社会的毛头小子相比，更增添了几分成熟和稳重。这些都要感谢各位领导和师傅们的精心培养和耐心教导。师傅常教导我先做人再做事，产品即人品，加强自身素质和操作技能的提高，努力武装和塑造自己。工作中，虚心请教，严格执行工艺，我生产的煤安胶布质量优异，20\_\_年度被公司评为质量工作先进个人，我始终坚信有付出就有回报。

我公司自19\_\_年建厂至今，已有五六十年的时光，其中不乏风雨艰难。而如今呢?全球经济萧条，加之行业间的激烈竞争，形式尤为严峻。就在这种局面下，我公司领导和全体员工团

结一致，坚持不懈，勇于创新。\_\_年的重组，\_\_年加入延长集团，这一切举措都说明公司领导层的英明决断。我相信加之销售人员的全力以赴，西橡的未来一定会更加美好。

其实我和大多数人一样，很羡慕销售员这份工作，觉得他们可以走南闯北，在五湖四海留下自己的足迹。殊不知，销售也是一份很辛苦的工作，表面光鲜，然而工作中的酸甜苦辣只有自己知道。即使这样，出于一份热爱我还是的坚定的选择销售。我希望加入到公司销售事业的大军中，虚心学习，吃苦耐劳，加强业务能力，利用优越的网络平台，把新产品开发作为工作的重点;调研市场制定相应的工作计划;走访用户，真诚交流，把服务用户作为我的行为指南，及时的总结经验教训，不断进步。

最后，希望领导给我一次机会，我会刻苦学习，把工作做到。

## 销售演讲总结分享篇三

大家好！

今天，我非常荣幸地参加我们公司南街营业厅营销经理的比赛演讲，我非常激动。首先感谢各位领导过去对我的培养，给我这个机会站在这里做一个有竞争力的演讲！同时感谢和我一起工作的兄弟姐妹们对我工作的关心和支持！我非常珍惜这次比赛机会。无论比赛结果如何，我认为能够参与到比赛的全过程是很有意义的。希望能通过这次比赛得到锻炼，提高自己的工作能力和综合素质。我相信这场比赛将是我未来生活的又一个大转折点。

作为其中一员，我责无旁贷。为了做好本职工作，我虚心向身边的老同志和兄弟姐妹学习，尽快熟悉业务。由于我的工作开卡，作为一个开卡人，我是公司运营发展的后勤兵。经过三年多的实际工作，我养成了以移动公司为家的工作作风。三年多来，我努力工作，热情服务，按时作息，从未离

职，和身边的姐妹同志团结在一起。卡是公司竞争中的“子弹”。没有卡，就没有竞争的武器。怎么才能谈发展？卡的及时打开和售后服务的处理是赢得信誉不可忽视的重要环节。我深深知道，我的工作在一定程度上代表了公司的形象。所以在几年的工作中，客户选的卡都是及时打开的，客户在使用中的个别问题都是热情服务的，从不推诿。此外，工作之余，我们积极挖掘联通用户，开发新用户，利用朋友、家人和同学的关系宣传手机，动员使用手机卡。永远默默为公司的发展尽自己微薄之力。沙造塔，狗积少成多。相信自己和全体员工的一点一滴的工作，会为公司带来源源不断的资金！

首先，

我有很强的职业精神和责任感，热爱公司和我的工作。做好任何工作的前提和基础都是有一颗心。我有这样的爱，我相信我能做好我的工作。

其次，

这几年的工作锻炼了我更好的心理素质。我从不因为心情影响工作。我是一个廉洁能干的军官，有一定的大胆决策和组织协调能力。同时，我也有积极工作的信心和勇气。就拿这次比赛来说，我站在这里迎接挑战，从挑战中发现自己，改善自己的不足。我也希望通过自己的行为向你证明，振雄移动的员工是开拓进取的员工，是敢于挑战、迎接挑战的员工，永远是挑战者！既然是挑战，就有成功和失败。如果这次失败了，说明我还有很多问题和不足，所以我会更加努力的磨练自己，提高自己。亲爱的同事们，让我们用全部的真诚和智慧，迎接改革道路各方面的挑战，迎接风雨飘摇时代的挑战，让振雄移动在挑战中立于不败之地，拥抱时代的辉煌！

第三，有几年的市场营销实践经验。熟悉移动工作，尤其是营销政策法规，有一定的客户网络，有一定的同事和睦相处的人际氛围，有一定的处理客户投诉的方法和经验。除了做

好本职工作之外，还经常和有经验的同事在闲聊中讨论营销业务，经常在工作中向有营销经验的同志学习，在心里默默回忆他们的成功经验。

第四，我年轻，精力充沛，正处于人生的黄金阶段，工作效率高，作风坚决。我敢于创新，思维敏锐，善于接受新事物，并根据实际情况大胆设想管理方法。

第五，为人热情，做事有耐心。这是一个营销经理不可忽视的素质。营销本身就是一种服务。我会为身边的兄弟姐妹做细致的思想工作，会关心他们的工作和生活。我会微笑着向客户展示移动服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，谨慎处理一切，小心解决他们的投诉。

这些优势恰恰是我所竞争的营销经理应该具备的政治、思想、业务、性格和管理素质及要求。而这些我基本上都有。

## 销售演讲总结分享篇四

大家好！

这是有原因的。一女子首付20多万，购买了一辆奔驰车。岂料，新车刚开出4s店院子，就发现车辆发动机存在漏油问题。“奔驰女车主哭诉维权”。上演了一出漂亮的逆袭大戏。看女顾客的几次出场，每次都逻辑严密、直达重点。

在奔驰车上哭诉这个戏剧性的动作，她自嘲是「撒泼」，「泼妇」，为受过多年的教育「丢脸」，但是行为虽然泼，言语上一点也不泼，坐在奔驰车上的每一句话都打在了关键点上。

“车还没开出4s店，发动机就漏油”。

难怪有人说，阅读理解做得好，抓住主旨大意，赢得漂亮。

有人却有不同意见，说这就是高考数学解答题的标准步骤啊，每一步都是踩分点。

随后，奔驰女车主与店方高管长达近18分钟的谈话录音曝光。被赞逻辑满分，不愧考上研究生，原来是数学学的好。

高管说，见不到您是因为我在德国和北京开会。

女车主回怼：不管您在哪个国家，电话都能联系到，这不是古代，不是一维时代，这个说辞和道歉我不理解，不接受。

高管说，流程缓慢，因为需要跟奔驰沟通。

高管说，国家三包规定，只能换发动机。

女车主回怼，国家三包同样规定，修车超过5天提供备用车，中间我4次联系奔驰400客服电话，应该都有录音，他们说的是，配不配备用车根据各店情况而定。三包有利于你的，你就拿出来搪塞，有利于我的，你说看情况而定。

这三个经典的回应，没有一句过头的话，完全控制在就事论事的范畴，无论是电话联系，还是流程问题，都怼得有理有据，入情入理，尤其是国家三包的回应，金句迭出。

读书是多么有用，有优秀的表达能力，清晰的逻辑思维能力，是多么了不起的才华。

有位家长说：孩子，我要求你读书用功，不是因为我要你跟别人比成绩，而是因为，我希望你将来会拥有选择的权利，选择有意义、有时间的工作，而不是被迫谋生。当你的工作在你心中有意义，你就有成就感。当你的工作给你时间，不剥夺你的生活，你就有尊严。成就感和尊严，给你快乐。

我个人私下认为，所有读书的人都应该读好专业的书，过有

尊严的生活。有人说高中就应该读好各学科基础，顺便读读诗歌和散文，大学应该读好你的专业，顺便读读小说。我非常赞同。

## 销售演讲总结分享篇五

一声声叫喊不代表害怕；一阵阵痛苦不代表放弃；一次次流泪不代表失败。他们，因为叫喊而充满勇气；因为痛苦而坚持理想；因为流泪而懂得收获。他们，懂得生活，懂得拼搏，懂得与生命抗衡——他们就是残疾人。

老天爷的不公平不会使他们自暴自弃，要是我，早就会排斥生活，将生活涂抹成灰色。可是这么多残疾人努力拼搏的精神，使我改变了这一想法。像：张海迪，她5岁时因患脊髓血管瘤，高位截瘫，她因此没有进过学校，童年时就开始以顽强的毅力自学知识，她先后自学了小学、中学、大学的专业课程。张海迪15岁时随父母下放聊城莘县一个贫穷的小山村，但她没有惧怕艰苦的生活，而是以乐观向上的精神奉献自己的青春。在那里给村里小学的孩子教书，并且克服种种困难学习医学知识，热心地为乡亲们针灸治病，在莘县期间，她无偿地为人们治病一万多人次，受到人们的热情赞誉。

19\_\_年，海迪走上了文学创作的道路上，她以顽强的毅力克服疾病和困难，精益求精地进行创作，执着地为文学而战，至今已出版的作品有：长篇小说《轮椅上的梦》。散文集《向天空敞开的窗口》。翻译作品《海边诊所》《小米勒旅行记》等。

还有海伦凯勒也是一样的。她因为双目失明而不愿说话和听别人说话。他在黑暗中摸索着长大。七岁那年，家里为她请了位家庭教师，也就是影响凯勒一生的沙利文老师。在他的辛苦指导下，凯勒用手触摸学会了手语，摸点字卡学会了读书，用手模别人的嘴唇终于学会了说话。



后来，她的老师去世了，凯勒十分伤心，他决心要把老师给他的爱传递给别人，于是，凯勒跑遍美国大大小小的城市，全心全力为那些不幸的人服务。

俗话说的好“不经历风雨，怎能见彩虹！”是啊，人生的价值在于肯定，只要我们忍住痛苦，勇往直前。就能体会到人生的快乐，就像张海迪，海伦凯勒那样。

## 销售演讲总结分享篇六

大家上午好！

弹指一挥间，我们将要送走硕果累累的2017年，迎来充满希望的2018年。在新的一年开始之际，我代表校委会所有领导向各位老师、各位同学致以节日的问候。祝各位老师身体健康，合家欢乐；也祝同学们在新的一年里百尺竿头，更进一步！祝我校2018年教育教学工作再创新的辉煌。

回首2017，振奋和激情，成功和喜悦，这一切都交织在一起，让我们激情难忘。一年来，谷疃小学的全体教师工作态度认真，无一人迟到早退现象，师资力量逐渐强化，教科研扎实的开展，学生素养得到了提升。尤其是我校上学期的教学成绩有明显提高，并在全镇获得了优异的成绩。

本学期，我校全体教师继续保持了稳健发展的良好势头，在全体教师的努力下，按照“抓规范、创特色、求精细、提成绩”的工作目标，不断强化教学管理，狠抓教研、科研，提升学生教师的综合素养，使我校教研、教科研、班级文化建设、校园文化建设、学生习惯养成等方面得到很大的提升，让我们学校增添了一道新的色彩。

下面我对以上几个方面进行一下汇报总结：

- 1、本学期我校严格执行《16省小学课程标准》，严格执行课

程计划、开足、开齐、开好各类课程。严把课程关、课时关，科学规划，合理编排各班课程表，并严格落实到位。例如，音体美课程已经开设，并有条不紊的进行各种社团的开展，课外活动时间，对音乐感兴趣的孩子都在音乐老师的组织下学起了口琴，练起的自己的合唱队。对体育感兴趣的孩子在体育老师和“体育小强将”的带领下在操场上打乒乓球、羽毛球；对美术感兴趣的孩子在美术老师的组织下亲手制作着自己喜欢的手工制作、手抄报等。

2、狠抓教学常规，例如抓备课、抓教案、抓课堂、抓作业，校委会定期抽查了教案、学生作业，要求教师每学期至少上一堂公开课。通过规范求得质量。

1、本学期，我校举办校本培训，提高教师专业水平，最大限度的调动教师自主学习、自我反思、自我交流的积极性。全员参与联校业务研究、“聚贤创优”集体备课活动，有效的提升了教学经验。

2、鼓励教师人人有课题，个个有成果，充分突出科研先导思想，提升教师专业素质。

本学期，我和侯老师、王老师继续参加了镇级小课题研究，我所申报的《如何关爱留守儿童》的县级课题也即将结题。

3、“开展“请进来，走出去”活动，组织教师外出培训、学习，收集先进理念，汲取丰富经验，让教师在业务方面自我充电、自我加压，提升教师的教学能力。本学期，在联校组织下，我和陶校长、李校长前往柿子园联校、聊城阳光小学进行学习、交流；次日，我和侯强老师又去聊城东关小学进行学习。

4、鼓励教师坚持写反思、写教育叙事、写教育论文并进行投稿，提高自己的写作能力和表达能力。本学期，我校有刘xx老师的教育论文《如何提高小学生的作文能力》，教育叙事

《行走在教育的春天里》，王磊老师的读书感悟《汉唐精神》阅读后记，以及我所撰写的教育叙事《让爱温暖冰冷的心》、《让孩子在和谐中成长》及案例分析等多达15于篇文章在联校《樱桃红了》刊物上发表。

5、组织学生参加教研活动，提升师生综合素养。本学期，我校举行了第一届古诗文背诵比赛，美文诵读比赛、书法比赛，各项比赛都进行的如火如荼，同学们参加的热情非常高涨，多名同学都获得了自己理想的成绩，并得到了奖状、钢笔、本子。一系列活动不仅培养了学生的学习兴趣、给学生提供了一个展示自我的平台，而且增强了学生的自信心，树立了学生的集体荣誉感和自豪感。除此之外，我校五一班侯仁凯、李佳豪同学还参加了联校组织的“古诗文背诵比赛”，并取得了二等奖的好成绩，我参加的教师读书论坛也获得了二等奖的成绩，这些成绩的取得是与师生共同努力分不开的。

## 1、班级文化建设

本学期，我校各班的班级文化建设都有了很大的改观，甚至有几个班级的班级文化得到了其他兄弟学校的称赞，班级文化是体现班级特色、班级内涵的舞台，是见证学生成长的足迹。学生的绘画、手抄报、书法展、作品展、学习园地、古诗文、名人名言、黑板报等一个个板块设计的井井有条、引人入胜，真正做到了让教室的每一面墙壁都会说话，体现了和谐、优美的教室氛围，让学生受到潜移默化、耳濡目染的影响。除此之外，四一班陈晓华老师精心主持的“我读书、我快乐、我智慧”主题班会，让各班班主任都有目共睹，这样的班会形式不仅丰富多彩，而且更有启发性，让师生之间、生生之间真正做到了互动、交流。

## 2、校园文化建设

特色学校是学校长期办学过程中所凸现出来的强项或优势。因此，要丰富校园文化，加强学校特色。因此我校制订校园

建设规划并落实措施，加大投入进行校园建设，组织发动师生参加校园绿化、美化工作，共同营造良好的育人环境。学期初，校委会几位领导和王磊老师及校工、保安加班来张贴教学楼墙壁上的名人名言、教师内的班风班训，将校园、教室布置融为一体，使我校更有文化内涵。不断提高音、体、美等辅导教师队伍的素质，组织学生参加一项或多项的学习训练，让每个学生的潜能得到发展。本学期我校在音乐老师、美术老师、体育老师的精心指导下建立了“蓝精灵”合唱团、口琴队、美术社团和体育社团，在陈晓华老师的指导下建立了“校园之声”广播站，这些社团的建立都凸显起色，他们努力培养学生在音乐、绘画、乒乓球、羽毛球、普通话方面的天赋。不仅锻炼了自己，更加培养了学生，使学生各有所长、各有所爱。

学生良好习惯养成，不是一朝一夕或是靠强化手段培养的，特别是小学生必须树立长期的、一点一滴地培养的思想。从点滴抓起，从细微之处做起。本学期，我校二年级韩俊云老师从学生上课的坐姿，握笔的方式、回答问题等细小环节抓起，培养学生良好的习惯日见成效，我校每天“校园红领巾”少先队在校门口执勤，每周一学生开始了新一周的升国旗、唱国歌仪式，每天7:45进行读书活动，坚持每天背诵一首古诗，课前一首歌，让学生养成说普通话的习惯等。相信这些习惯的养成，不仅能够激励学生的发展，而且能够促进学生的健康成长。

以上是我从几个方面对我校本学期的工作进行了简单的总结，我认为这些成绩的取得是和座全体师生的努力是分不开的，这里有陶校长的精心引导，老教师的默默耕耘、年轻教师的辛勤汗水、师生的共同参与。特别是我们支教老师的鼎力相助，让我们学校的工作开展的如火如荼、有声有色，不仅得到了其他兄弟学校的称赞，也得到了联校领导的肯定和认可。我认为今天这个特殊的日子，不仅是迎新年、庆元旦汇演，还是我们谷疃小学的年终庆功会演，在这里我仅代表校委会领导，对大家的努力和付出以及对学校工作的支持，表示衷

心的感谢，谢谢大家！

老师们、同学们，胜利已经属于过去，我们面对的还应是更加艰难的挑战，展望2018，新的一年已经来临，2018我们期待着，2018我们做的更好，让我们再度携起手来继续努力、共同进步，为我校发展再创新的辉煌。

最后，我再次衷心的祝愿大家新年快乐，工作顺利；祝同学们学习进步、更上一层楼！

## 销售演讲总结分享篇七

每当我翻开有意思的书时，我总会开心地笑一笑：可以读书了！

我是非常喜欢读书的，在六岁时，我就开始看书，第一次看的书是一个叫《迪迦奥特曼》的小人书，每到出去散步时，碰到同龄的朋友，我总会和他聊天，聊奥特曼打怪兽的英雄事迹。

慢慢地，我就开始接触童话书了，我的第一本童话书是《安徒生童话》，每当读到精彩的片段，我就会哈哈大笑，笑那愚蠢的皇帝穿着“隐形”的衣裳；笑那白雪公主的继母被上天惩罚成丑八怪的样子。

渐渐地，我又开始接触各种名著、刊物、杂志，我哪一本都看得津津有味，直到结尾为止。下面，我就讲一下我和书的欢乐故事吧！

就在几天前，我在写作业，没有空看书，我多么希望作业可以少一点儿啊！于是，我便以上厕所为名，高兴地把书塞进衬衫里，快速跑进厕所。锁上门等一系列工作都准备好了后，便开始有滋有味的读了起来，熟不知，就进入了人物角色中，一会儿气愤道：郑屠实在可恶。一会儿又感叹道：鲁提辖是

条汉子，为民除害，为什么要海捕他？由于太入迷，和小伙伴们玩耍时，以至于拿着田杆对他们说：你们这厮，真是气煞我也，看洒家不用一百杀威棒杀杀你们的锐气！

读多书，也令我到了不少的好处和欢乐。在课堂上，如果提到一些关于历史的问题，我几乎都能回答上来。妈妈说我比她懂得还多呢！每当我听到这些话，我都会洋洋得意，我的作文也经常被老师评为优。

读书给我带来的欢乐还有很多很多。以后，我要读更多的书！

## 销售演讲总结分享篇八

销售分享感言，一个成功的销售有哪些不一样的技巧呢？下面是小编带来的销售分享感言，欢迎阅读！

心语我们常说，幸福女人的标准是：“有所为，有所爱，有所期望”。

虽然现在是一年中最炎热的季节，但是在我的心中却象有清泉涌过！每当眼前浮现出区域100名女性实现月入万元的画面时，我的心中就会充满无穷的力量！因为我知道我不是一个人在孤军奋战，所有的姐妹带着使命幸福的耕耘着，她们的成功是对她们努力的最大认可！

俗话说：好的开始是成功的一半，8月是奥运月，更是我们玫琳凯09年研讨会的启动月。

成绩已属于过去，未来的一年你想收获什么呢？季季成为钻石顾问；精英红外套训练营；研讨会双星奖；督导……每时每刻听到、看到、感觉到并且知道你自己的目标，你一定可以成为最耀眼的明星！想登上09年研讨会的舞台吗？那就行动吧！

一、每天狂喊出你的梦想，直到自己无比相信；

二、所有能看到的地方贴上你的梦想和实现目标的激励语句；

四、每天5111：5个新人名单，1堂美容课，1个服务，1个开发面谈。

在玫琳凯成功的销售和复制就是来源于美容课，所以80%精力投入在5111上，每天问自己本周5堂课预约满了吗？没满就赶紧说女主人培养话术。

2009年的研讨会舞台一定属于你！

当我做过五级承诺之后，我发现原来我身边的每一个人都愿意帮助我达成研讨会目标，达成每月百堂美容课目标，成为明年二月的督导目标。

当我达成研讨会目标时，我的家人朋友都为我高兴。

我要尽快达成督导，因为我是我美容顾问的榜样，我的成功就是她们努力的方向。

当我意识到我早日成为督导可以达成为个人的目标，我家人的目标，我美容顾问的目标时，我就浑身充满了力量。

我要成为一只翱翔在苍穹的雄鹰，就要不断磨练自己的翅膀。

相信每个月一百堂美容课会让我成为一个名符其实的万元督导。

尊敬省公司领导、各兄弟地市的领导，大家好：

首先.感谢各级领导给我这次汇报发展经验的机会,借此机会.我介绍一下我自己.我是中国电信濮阳市支公司华龙区直销部的黄胜华.2011年3月14号加入中国电信濮阳分公司华龙区

营销部，作为一名从业不久的营销员工，截止今天个人宽带发展386户，e家发展346户，移动业务发36户，宽带每月都能发展百户以上，目前个人发展每月出帐3万元，在公司举办营销竞赛中多次被评为公司的业务销售冠军。

下面和大家介绍一个我业绩的取发展的几点感言。

第一营销感言：紧紧依靠公司与团队的力量。

我认为团队的力量是坚实的销售后盾！我取得的成绩首先得益于公司各位同事的支持与默契合作，更得益于公司优良的团队氛围和集体同心协力，积极热情的工作态度。

而正是在这么融洽与和谐的环境中，才能让我在工作中投入最高的热情，从而实现自身更大的价值，我个人业绩得益于我们公司每一个成员的。

在这里我着重感谢两位经理的两句话，第一句是我们直销部易经理在我来我们公司第一天开晨会时讲的一句话，她说：“我们电信公司是一商场，我们每位销售人员都是这个商场的老板，”这句话深深地打动着！讲的很有道理，试想一下，中国电信公司优良的信誉与产品构成品牌的力量，做生意都有投资风险，在电信大的品牌支持下，我们都是各自的老板，我们的投入只是勤奋与头脑，收获的是丰厚回报！当时易经理的一句话我铁了心在电信公司发展！

每二营销感言：一份私下的努力，都会获得倍增的回收，并在公众面前被表现出来。

(3) 在宣传方面，体现全方位。

做市场营销中，我不认为”酒香不怕巷子深”是真理，好的产品要在宣传中打一场持久战，无论是有线或无线区域宣传海报覆盖到所辖每个小区的大门口、小卖铺、车棚等场所，每栋



楼楼前，在没有线的区域内着重张贴移动业务和无线宽带、无线商话以及光纤方面的宣传海报，在社区活动或上门促销的同时，巡检所辖社区前期海报的粘贴情况，对毁损的及时更换新海报。

第三营销感言：如果有好的想法，好的观念不去行动，不去实施，都是空想。

所有的想法与目标不去付诸行动都是空谈！在市场营销中，人慢慢会有惰性，要及时克服自身心理上的不良因素，为自己设定更高的销售目标！

第四点营销感言：营销就是把相同的产品卖出不同！

我极力销售的是e9产品，我找出了e9产品两个亮点，一入网价格低，二4兆网速快！首推e家3g□

对于购买宽带用户无非担心网速与捆绑这两点！我经常挂嘴边讲给客户的一句话是：“我们电信公司收您最低的宽带价位，让您感受在网吧高速浏览页面感觉！”对于此产品关于手机捆绑一词我总在电话中绕开，让客户走进营业厅！见到手机实物，见到其它客户购买，再如实相说，并耐心讲解卡品的优惠及手机无辐射的亮点！这样成功机率要大的很多！

第五营销感言：细心留意客户心理，往往销售中的细节决定销售的成败！

每次客户打来电话我都问侯几句，然后挂掉电话，回拨于他，或许很多同事不理解，其实道理很简单，很多客户他没有耐心户花费几元话费，在听你仔细介绍我们产品优势，对于客户打来的电话我总等对方扣机我再挂，这是我对人性的，弱点的一点感悟！

维系好已有客户其实是你业务的核变，客户介绍客户，量是很

大的,对于购买咱们产品的用户我都定期的回访,发名片一个客户我都给他五张以上!对于客户在使用我公司产品中出现的问題,我及时处理从不推诿,可以说我五分之一的业绩都是老客户介绍的,在以后的销售中,把客户当做朋友,以客户为“点”,在“点”上下功夫,全面实现以“点”带“面”的全格局营销模式。

第七营销感言:有压力就有动力,向不可能挑战,只要我们具有明确的目标与超强的行动力,没有达不成的销售目标。

我在家庭中是父母眼中的顶梁柱,是妻子眼中的一片蓝天,是孩子眼中的山,我已32岁,任我挥霍的时光很少,都说30而立,所以我要自己给自己压力,向不可能挑战,我相信只要我们具有明确的销售目标与超强的行动力,我相信只要肯付出努力和激情,我们都能成为销售能手,爱拼才会赢!我还相信一句话:天道酬勤,成功会来眷顾你。

以后的工作中我将戒骄戒躁,再接再厉,严格要求自己,紧紧围绕以营业部张经理、杨经理的领导下,在各个部门相互合作下,在我们直销部易经理大力支持下,发扬团队精神,去更好地完成每一项任务,为公司创造更大的效益。

我们常常困惑于智慧到底从何处来,到何处去,如何才能捕捉智慧的光芒,在成本与利润的衔接点上找到我们需要的平衡。

我们也常常困惑,人的力量从何处来,到何处去,我们为何常常在庞大的市场面前惊慌失措,无从观察。

能够回答这些问題,我认为只有——学习。

列夫·托尔斯泰曾经说过:“没有智慧的头脑,就象没有蜡烛的灯笼。”俗话说“活到老,学到老”,这话一点不错。

即使已经参加工作了，我们也不应该放弃对知识的学习。

相反，作为企业的员工，在繁忙的工作之余，读一些开阔心智的书籍，吸取别人的`成功经验，大有好处。

聪明的人，总是善于用别人的智慧来填补自己的大脑。

今年，在全集团范围内开展的学习《成长》一书，让我们受益匪浅。

四季度，我们中邮设备沈阳有限公司就组织了“每天读书一小时，每月一本书”的读书热潮，我们分公司的学习也在如火如荼的进行。

下面，就是我在学习之后结合自己的工作有的几点心得体会，希望与朋友们共享，也希望大家能提出宝贵的建议。

## 一、销售计划

销售工作的基本法则是，制定销售计划和按计划销售。

销售计划管理既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括实施这一目标的方法。

每个人都有各自的特点，都有各自的方法，关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。

## 二、客户关系管理

对客户管理有方，客户就会有销售热情，会积极地配合。

如果对客户没有进行有效的管理，或者客户关系管理粗糙，结果，既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险。

所以必须想尽方法维护好客户关系，关注客户的各个细节，随时让客户感觉到你与他同在。

### 三、信息反馈

信息是企业决策的生命。

业务员身处市场一线，最了解市场动向，消费者的需求特点、竞争对手的变化等等，这些信息及时地反馈给公司，对决策有着重要的意义，另一方面，销售活动中存在的问题，也要迅速及时地反馈给公司，以便管理层及时做出对策。

业务员的工作成果包括两个方面：一是销售额，二是市场信息。

对企业的发展而言，更重要的是市场信息。

因为销售额是昨天的，是已经实现的，已经变成现实的东西是不可改变的；有意义的市场信息，它决定着企业明天的销售业绩、明天的市场。

### 四、团队战斗力

发挥团队的整体效应很重要。

充满凝聚力的团队，她的战斗力是最强大的，势不可挡。

所以每一个人，不管自己是哪个部门或哪块业务，都必须时刻记得自己是团队中的一分子，是积极向上的一分子，记得我的行动离不开团队，我的行动会影响到团队。

团队为了不断巩固和增强其战斗力，也会义不容辞地支持每一位销售人员的积极行动。

共同努力，共同进步，共同收获。

## 五、“销售当中无小事”

“管理当中无小事”，一位出色的经理同时也是一位细心的领导者。

同样，“销售当中无小事”。

销售更应慎重、谨慎，去寻找一个双赢的法则。

在学习、总结、实践、摸索、尝试中提高。

以上几点心得体会，希望对大家有所启发与帮助，也希望大家能与我共同进步！

我相信我们的明天会更好！

1.分享感言

2.培训分享感言

3.团队分享感言

4.保险分享感言

5.分享获奖感言

6.工作分享感言

7.工作感言分享

8.事业分享感言