

销售演讲稿题目(大全5篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

销售演讲稿题目篇一

大家好！

今天我非常荣幸的在这里参加坚朗销售员的演讲比赛。我叫姚龙，于20xx年3月加入坚朗公司，从事销售代表工作。今天我的演讲题目是《成别人不能成之事，受别人不能受之苦》。通过过去1年的销售工作，让我对销售人员有了初步的认识，接下来我主要从两个方面来讲述今天的演讲。

第一：客户，客户是我们的衣食父母，他们是我们的宝贵财富。那我们如何服务我们的客户，让客户买我们的产品呢！我觉得我的领导何经理给我做了一个很好地榜样，在这里我讲两个他的小事例：一是九龙湖花园项目，大家都知道九龙湖花园是政府项目，我们一开始毫无头绪，没有资源，但我们何经理没有放弃，充分的发挥了坚朗的精神“全力以赴、同心协力”，积极拜访业主，门窗单位，做好每个细节工作。他的认真，有效的执行力最终让我们赢得了此单。事例都体现了我们何经理有“成别人不能成之事”的才能，也反映出了何经理工作态度的认真，立足岗位，实现了自我的价值。坚朗正是因为有了这么多爱岗敬业，吃苦耐劳的人才，才一直在前进的道路上行走。这也是我一直在学习的榜样。当然了，在与客户相处的过程中，经常会碰壁或者受气，每一次受挫之后，我都是这样鼓励自己：吃的苦中苦，方为人上人。要想有一番作为，就必须苦其心志，劳其筋骨。这样一种信

念一直支撑我走向光明，当遇到挫折时，不要轻言放弃，也许你离成功只差一步，踏实肯干，不言放弃，这是我认为作为销售人员应该具有的素质。

1：要跟踪市场、寻找发现市场、随时收集了解市场动态和市场信息，整理成资料。

2：组织建立客户档案、发掘潜在客户对其进行定期拜访与联系。

3：了解客户需求4：完善每一次合同签署工作。

4：搞好售后服务，一个不可或缺的环节，做到有始有终。

工作当中肯定会有各种累或者各种苦，一直都是这种信念支撑着我：成别人不能成之事，受别人不能受之苦，当然说起来一切都可以变得很容易，而实际投入到销售实践中，直面的问题会比想象中来的更坚硬，而这个时候最需要的就是勇气和坚持，勇气让我们勇于挑战，坚持会让我们在挑战中战胜困难。

古人云：不积跬步，无以致千里；不积小流，无以成江河。我们把一点一滴的小事做好，就能成别人不能成之事；牢记企业宗旨，坚定发展信念，人生没有信仰，生活就会丧失方向，精神就会萎靡不振，自身只有坚定发展信念，才能受别人不能受之苦。以上就是我今天的演讲！请大家提出宝贵意见。

我的. 演讲到此结束，谢谢大家！

销售演讲稿题目篇二

尊敬的各位评委！

你们好！非常感谢各位领导能够给我这次参加竞聘的机会，我叫____，现年20岁，毕业于____实验高中。今天我竞聘的岗位是鲜冻品外聘业务员！

一、做好基础的业务工作和日常的业务工作

- 1、讲诚信、按标准做事、这是一个业务员所必备的公德。
- 2、对工作严格要求，严于律己，不漠视、放纵细小的问题和错误。
- 3、做好基础工作，对办事处安排的各项任务无条件地完成，让办事处及总部及时了解市场的第一手信息。

二、强化客户的管理工作，做好市场开发

在市场上充分把双汇冷鲜肉质量、品牌优势体现出来，做好与客户的沟通、协调。做好与下面基础网点、特约店店主的沟通，在让客户及终端得到盈利的同时，强化和提升客户对双汇的忠诚度。

作为一线的业务人员，对业务工作要有责任心，要对企业负责、对客户负责、对工作负责；同时要有强有力的执行力，贯彻执行公司领导的指导思路，认真落实到各项工作中；积极开拓市场，构建销售渠道网络；服务监督好客户，对市场进行全面、快速、准确地分析，把收集市场第一手真实全面的信息，准确及时地传递到办事处，传递到总部，为总部提供产品结构转化和产品调整做好信息来原，实现产销对路；扎扎实实地做好市场销售工作。

第二部分 我的下一步工作思路

一、及时把握市场行情，做好基础工作

市场行情、市场情况是基础，到达市场后我会深入市场一线，全面了解市场的白条、生鲜产品价格，特别是竞品雨润、金锣、众品等厂家的出厂价格和终端零售价格，从而找出我们与他们的差距，并及时将信息反馈到经理手中，为经理提供有力、有效的第一手信息和资料。

对市场各类网点情况进行排查，排查有哪些商超、哪些小型的超市，哪些网点是我们在做的，那些是我们没有做进去的。做进去的要了解销售了那些产品，销售那些主销单品，促使他们在现有的基础上达到量提升。没有做进去的网点，力争将这些网点发展为双汇的基础网点。

对菜市场和农贸市场进行排查，了解市场主要销售哪些品牌的肉类产品，是白条为主还是分割品为主，哪些是做冻品的客户，有没有销售双汇产品的意向。

二、严格落实分公司和总部的各项政策

作为业务人员最需要的就是执行力，我会严格落实办事处安排的各项目标计划和其它事务，对自己所负责的市场客户有责任心。作为第一责任人，负责好自己市场的同时还要负责、管理好自己的客户，同时根据市场情况做好市场开发工作。扩大双汇产品的销量和网点建设工作。

三、强化执行力，加强对市场上客户的管理、服务工作

在市场上树立“先服务后管理”的客户管理理念，做好客户的沟通、服务和管理工作，以产品为导向，做好目标管理，在车间工作期间，工厂下发的各项指标，我都会不折不扣地完成，到市场一线，我也要根据办事处下达的目标任务，对客户进行服务和指导，引导客户做好自己的目标计划，如何进行，如何开发，如何完成任务，及时、有效地帮助客户完成自己的任务计划。

四、摆正位置，接受监督，严格按标准办事

市场一线业务人员，根据工作职责，在办事处的领导下，要严格按双汇的各项制度办事，严格遵守双汇的各项规章制度，将工作落实到每一天。当天的工作当天完成，不拖到明天，明天还有明天的工作。同时更要虚心地向老业务人员学习，更好的学习鲜冻品的业务流程、客户管理技能及与客户的沟通技巧，从而提升自己的综合能力。

销售演讲稿题目篇三

所谓表象系统，分为五大类。每一个人在接受外界讯息时，都是通过五种感官来传达及接收的，他们分别是视觉、听觉、触觉、嗅觉及味觉。而在沟通上，最主要的乃是通过视、听、触三种渠道。由于受到环境、背景及先天条件的影响，每一个人都会特别偏重于使用某一种感官要素来作为头脑接收处理讯息的主要渠道。

1、视觉型的人

这种人的头脑在处理讯息的时候，大部分通过视觉画面的储存来处理。所以，视觉型的人特别容易回忆起图像或在头脑里看到的画面。因为视觉图像的变化速度一般较说话速度快，所以视觉型的人说话为了能跟上头脑的图像变化速度就会比较快。视觉型的人第一个特征是说话速度快；第二个特征是音调比较高。因为，通常当一个人说话速度越快，相对的音调也就比较高一些了；第三个特征是胸腔起伏比较明显；第四个特征是形体语言比较丰富。

2、听觉型的人

这种人的头脑在处理讯息的时候，大部分通过声音来处理，声音变化没有视觉画面变化快。相对来讲，听觉型的人比视觉型的人讲话速度慢，比较适中，音调有高有低，比较生动。

听觉型的人对声音特别敏感。另外听觉型的人在听别人说话时，眼睛并不是专注地看对方，而是耳朵偏向对方的说话方向。

3、感觉型的人

与以上两种人都不同。感觉型的人第一个特征是讲话速度比较慢；第二个特征是音调比较低沉、有磁性；第三个特征是讲话有停顿，若有所思；第四个特征是听人讲话时，视线总喜欢往下看。

对不同表象系统的人，优秀的推销员会使用不同的速度、语调来说话，换句话说，就是用客户的频率来和他沟通。以听觉型的人为例，如果你想和他沟通或说服他去做某件事，但是却用视觉型极快的速度向他描述恐怕收效不大。相反，你得和他一样用听觉型的说话方式，不急不缓，用和他一样的说话速度和语调，他才能听得真切：否则你说得再好，他也是听而不懂。再以视觉型的人为例，若你以感觉型的方式对他说话，慢吞吞而且不时停顿地说出你的想法，不把他急死才怪。

所以优秀的推销员对不同的客户会用不同的说话方式，对方说话速度快，就跟他一样快；对方说话声调高，就和他一样高；对方讲话时常停顿，就和他告诉也时常停顿，这样才不会出现“各说各话”的尴尬情景。因为能做到这一点，所以优秀的推销员很容易和客户之间形成极强的亲和力，对各种客户应付自如。

销售演讲稿题目篇四

各位同仁、各位商界朋友，很荣幸、大家下午好！很高兴能有这样的机会，和大家一起分享一年来公司所经历的点点滴滴；刚才陈列总经理已经给我们很生动、很深刻的总结了这一年来公司的成败和得失，我非常荣幸、非常骄傲公司有这样英

明的领导者，我来公司时间不长，但是我却时时刻刻、真真切切的感受到在陈宰臣董事长和陈列总经理的指示和关怀下，公司发生的巨大变化和进步！我在这里代表销售部向他们和公司的用心良苦表示感谢！

一、公司目前的营销模式和构成：

目前公司的销售主要有四大块：半成品(箱体、玻璃、外壳等)、国际贸易(燃气热水器、烤炉等)□oem(电压力锅等)、国内销售。其中半成品占20%、出口占10%□oem占10%、国内销售占50%；2)营销模式：由于我们的销售产品比较多元化，营销模式也是比较多样性，为了大家便于理解，那么在这里我重点阐述下国内销售的营销模式，国内销售也分为两大块：以批发为主的营销二部和以凯信品牌为品牌推广的营销一部，很显然，营销二部主要是以批发为主，追求的是量的变化，从而达到质的变化；也就是说二部追求的是客户的数量和出货的数量，从而提高利润的数量，用六个简言之，也就是“深挖洞、广积粮”，没有粮食人会饿死，在现阶段，没有大量利润的保证，公司就会出现饥荒和危机。但是，一味的“深挖洞、广积粮”不是我们的最终目标，我们的目的是为了称王，成就一番霸业；我们通过什么来实现我们的霸业，总的有个媒介，我们的媒介就是凯信品牌，所以我们成立了营销一部，一部的营销模式三个“品牌化”或者说“图霸业”。

二、一年来营销方面的工作总结：

在这里，我借陈宰臣董事长的一句话“销售是一个企业的龙头，龙头如果不能发挥它该承担的责任，就会牵一发而动全身，让整个工厂失去活力、战斗力、以及生存的本钱”；在这一年里，公司的所有销售人员都克己敬业、始终把公司的利益放在第一位，我们的`半成品销售比去年提高了50%；我们的oem客户在去年的基础上又增加20%；而我们的出口更是朝气蓬勃、大放异彩，不但在业绩上取得辉煌成就，而且成功的和国际上的一些大经销商实现完美对接；我们的国内销售也

是百尺竿头、更进一步，我们的网络已经遍及全国各地，其中我们的电压力锅产品销售从每月的几百台到现在每月2万台，这是一个什么速度，这离不开销售人员的努力，当然也离不开在座各位的支持和关怀；我们自己的品牌也实现了零的突破，目前网络有10多家，我们取得了一些成绩，同时也存在很多不如意和困难，但是公司品牌化路程已经迈出了坚实的第一步，虽然比较艰辛，但已经有了很好的开端。如果说今年是我们向品牌化进军吹响的第一声号角，那么明年就是进入冲刺和真正的战争时代，都说商场如战场，一点不假，我们就是在进行一场没有硝烟的战争！

我们取得这些业绩，虽然谈不上骄傲，但是我们却在脚踏实地的在走，不积跬步，无以成千里。今天的一小步也就是以后的一大步！在这里，请允许我，允许我代表全体销售人员对在座的各位、以及公司的领导、各位商业朋友，对你们的支持和配合表示感谢！

三、公司未来的营销方向和重点：

谈到营销也许每个人都明白是怎么回事，但是营销其实是个非常复杂的系统工程，包括市尝销售、财务、售后、运营平台、物流、产品等诸多大板块组成，任何一个板块运作不畅都会带来致命的伤害，其中最重要就是销售和市场，市场就是经营品牌、销售就是销售产品，两者的结合就是营销这个名词的来源，简单的说营销就是经营品牌和销售产品。

销售演讲稿题目篇五

大家好！

首先要感谢公司给我们提供这样一个突破自己、展示自己的机会。一直以来我都非常羡慕和佩服那些在台上可以滔滔不绝、妙语连珠、引经据典、神态自如的人们，当我听说公司要举办这次活动，我犹豫过、胆怯过、也激动过，但最终

我勇敢的选择，我要突破自己、提升自己，不管最后的结果怎样，重要的是我敢走上讲台。

今天我演讲的题目是：《激情六月，奥康我想对你说》

匆匆的六月，激情的六月。六月，是收获的季节；六月是幸福的日子；六月，更是难忘的日子--因为六月是你的生日。

奥康，在这忙碌却又快乐的六月里，你迎来了你25岁的生日，在这上市二周年的欢庆日子里，我深深的祝福你，愿你越走越远，梦想越来越近，因为我们坚信：“梦想是走出来的”。

还记得我刚加入奥康时候，我对奥康这一品牌还不太了解，我只是知道奥康是做真皮皮鞋的，在人们心中质量是杠杠的，经过这段时间在公司企业文化环境的熏陶下，在领导前辈们悉心教导下我慢慢蜕变成了如今熟练而又出色的推销人员。

感谢奥康给我的改变，滴水之恩当涌泉相报，我无以为报，愿我的点滴经验总结能给坚守在第一线的朋友们一点点帮助，也算是我对公司尽的一点微薄之力吧。

下面我就自己在销售技巧方面的几点经验总结一下：

首先，不打无准备之仗。

当我们推销一个新产品，我们必须对它的性能，特色、优缺点等都有所了解和掌握，以及跟竞争对手相似产品的区分，掌握了这些我们才能有自信地与顾客交流，变得能说会道。但是我们不能误认为能说会道就是一名优秀的销售人员，其实远不止那样。作为一名真正优秀的销售人员还必须做到六勤，既脑勤、眼勤、耳勤、口勤、手勤、腿勤。我很惭愧的说我远没达到这六勤，我只是做到了每次轮到自己休息的时候，我总喜欢到各个卖场去转转：一来调查一下市场，做到心中有数。因为现在的顾客总喜欢讹销售人员，说哪里哪里

有多么便宜，哪里哪里又打多少折了，如果你不能清楚了解这些情况，面对顾客时将会非常被动。二来可以学习一下别的销售人员的推销技巧，因为只有博采各家之长，你才能炼就不败金身！

其次：关注细节

现在有很多介绍销售技巧的书，里面基本都会讲到销售人员待客要主动热情。但在现实中，很多销售人员不能领会到其中的精髓，以为热情就是要满面笑容，要言语主动。其实这也是错误的，什么事情都要有个度，过分的热情反而会产生消极的影响。

热情不是简单地通过外部表情就能表达出来的，关键还是要用心去做。所谓精诚所至，金石为开！随风潜入夜，润物细无声，真正的诚就是想顾客所想，用企业的产品满足他们的需求，使他们得到利益。

再次：借力打力

销售就是一个整合资源的过程，如何合理利用各种资源，对销售业绩的帮助不可小视。作为站在销售第一线的我们，这点同样重要。我们经常在街头碰到骗子实施诈骗，其中一般都有一个角色——就是俗称的托，他的重要作用就是烘托气氛。当然，我们不能做违法的事，但是，我们是不是可以从中得到些启发呢？当我们在做促销员的时候，也可以使用类似方法，应该非常有效，那就是和同事一起演双簧。特别是对一些非常有意向购买的顾客，当我们在价格或者其他什么问题卡住的时候，假装去请出店长来帮忙。一来表明我们确实很重视他，领导都出面了，二来谈判起来比较方便，只要领导再给他一点点小实惠，顾客一般都会买单，屡试不爽！当然，如果领导不在，随便一个人也可以临时客串一下领导。关键是要满足顾客的虚荣心和爱贪小便宜的坏毛病。

然后：见好就收

销售最惧的就是拖泥带水，不当机立断。根据经验，在销售现场，顾客逗留的时间在5-7分钟为最佳！有些销售人员不善于察言观色，在顾客已有购买意愿时不能抓住机会促成销售，仍然在喋喋不休地介绍产品，结果导致了销售的失败。所以，一定要牢记我们的使命，就是促成销售！不管你是介绍产品也好，还是做别的什么努力，最终都为了销售产品。所以，只要到了销售的边缘，一定要马上调整思路，紧急刹车，尝试缔约。要很客气却很自然的对顾客说：“那我给你包起来，好吗？”如果一旦错失良机，要再度勾起顾客的欲望就比较困难了，这也是刚入门的销售人员最容易犯的错误。

最后：送君一程

销售上有一个说法，开发一个新客户的成本是保持一个老客户成本的27倍！要知道，老客户带来的生意远比你想象中的要多的多。因此我们在做销售员的时候，应该非常注意和已成交的顾客维持良好关系，这将会给我们带来丰厚的回报。其实做起来也很简单，只要认真地帮他打好包，再带上一声真诚的告别，如果不是很忙的话，甚至可以把他送到电梯口。有时候，一些微不足道的举动，会使顾客感动万分！当然如果能在节假日、尤其顾客生日那天发去祝福短信，相信更会拉近与顾客的关系，让其成为忠诚顾客。

以上几点也算是我的一点真知拙见吧，希望对大家有帮助，我也在不断探索成为金牌销售人员所需要的各种条件，我相信只要我们大家每天多努力一点点，每天进步一点点，奥康璀璨的明天一定会伴有我们的身影！

我的演讲到此结束，谢谢大家！