

# 珠宝销售员演讲稿(精选9篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。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。

## 珠宝销售员演讲稿篇一

大家下午好！

我代表全体北京鼎昌玉尊珠宝有限公司向现场的嘉宾表示欢迎，欢迎你们为我们鼎昌的发展作见证；我代表公司向全体家人们致敬，因为是你承载了鼎昌的希望和更美好的明天。

在这个开心的日子我给大家讲两个小故事，故事的寓意希望家能深深体会。也是两道题接下来在欢乐之余也不要忘记我们的'使命。

第二天早上，新郎还在酣睡，新娘起床看到老鼠在吃大米，一声怒喝：“该死的老鼠！敢偷吃我家大米！”“嗖”的一声一只鞋飞过去，新郎惊醒，不禁莞尔一笑。

问问我们自己，我们的心真正地过门了吗？

鸬鹚听了，毫不动心地说：“我不会上你的当！虽然我现在捉的鱼多，吃的却少，但到冬天，江河封冻，我捉不到鱼时，主人却照样饲养我，我才不至于饿死！”

启示一：员工的忠诚度是企业长期培养出来的；

启示三：跳槽时要对企业心存感激，因为它肯定在不同角度和程度上帮助过你。百分之八十的老板都有胃炎、神经紧张、

失眠、压抑、焦虑。老板都是以生命博事业。

所以，对你的老板好一点。

老板就是一棵树，员工就是枝干。竞争再激烈，市场再难做，资金再紧张，狂风暴雨、老板们都坚持着屹立不倒，照顾着这树下的一家大小。

树大树小，总能遮风避雨。树好树坏，总有个栖息的地方。若说责任，谁的责任最重最大？风光背后是刀光剑影，权力背后是投资者的全副身家。

**【感悟】**不要羡慕别人拥有的，只能说明我们付出还不够。感恩惜福，方能得恩得福！

两个小故事讲完了，不知道大家是不是从中感悟到了什么。我希望回去以后我们好好的去体会。因为20xx年的成绩已成为历史□20xx年又是充满希望和美好的一年。我相信，只要我们大家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现。我相信，没有什么能阻挡我们前进的脚步，我们的目标一定会实现！

我想请大家大声的告诉我对我们15年的目标大家有没有信心。

谢谢大家！并提前祝大家新年愉快！身体健康！家庭幸福！万事如意！

## 珠宝销售员演讲稿篇二

销售也是一门艺术，很能锻炼一个人的意志，怎样才能做好珠宝销售工作是每一个珠宝销售员的共同心愿。本文是珠宝销售员工作心得体会，希望对大家有帮助。

## 1、备迎接顾客的到来

## 2、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，亦可问候一下，但不宜过早地逼近顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。当顾客停留在某节柜台并注意去看某件饰品时，你应轻步靠近顾客，建议不要站在顾客的正前方，好的位置是顾客的前侧方，这样既减轻了面对面时可能造成的压力，也便于顾客交谈，因为侧脸讲话要比面对面时顾客抬头给你讲话省力的多，而且也尊重顾客。另外，营业员还可以劝顾客试戴，这就要求给顾客一个不戴难以挑选合适首饰的信息，同时还要打消顾客怕试戴后不买可能遭到白眼的顾虑，从而毫无顾虑地让你拿出首饰来。

## 3、充分展示珠宝饰品

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。许多营业员当顾客提出拿某件首饰时，便机械地打开柜台，拿出后便递交顾客，个别的夸一下款式。其实当你开始拿出钻石首饰时，首先应描述钻石的切工，而且要用手不停地摆动钻饰，手动口也动，把该描述的话基本说完在递给顾客，这样顾客很可能会模仿你的动作去观察钻石，并且会问什么是“比利时切工”，什么是“火”……。营业员便可进行解答。这样的一问一答，是营业员展示珠宝饰品的技巧，不要只是局限在自己的描述中，这样容易产生枯燥无味的感觉。在顾客挑选款式出现挑花眼的情况时，营业员应及时推荐两件款式反差较大，且顾客选择观察时间较长的饰品，应重新描述二者款式所代表的风格。这样容易锁定和缩小顾客选择的风格和范围。

## 4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满

足。当一位女士戴上新买的一枚钻戒去上班，总是希望引起同事们的注意。当别人看到这枚钻戒后，她便会把所知道的有关钻石知识滔滔不绝地讲一遍，充分得到拥有一颗钻石的精神享受，同时她也在为你做广告。常言道：“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。但如果你不管顾客是否愿意听，不分时机的讲解珠宝知识，也会招来顾客的厌烦。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，尤其是当顾客提出质疑时。

## 一、以最佳的精神状态准备迎接客人

这样就可能会使客人对你柜台的商品产生兴趣，引导客人入店。

## 二、适时地接待客人

给客人一个不戴难以挑选合适首饰的信息，同时还要打消客人怕试戴后不买可能遭到白眼的顾虑，从而毫无顾忌地让你拿出首饰来。

## 三、巧妙地引导客人

且世界大部分钻石均由戴比尔斯进行统配，倒不如说我们的钻石均来自戴比尔斯。

## 四、充分展示珠宝饰品

由于多数客人对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝的展示十分重要。许多营业员当客人提出拿某件首饰时，便机械地打开柜台，拿出后便递交给客人，简单讲解一下款式特点。其实，当你开始拿出钻饰时，首先应描述钻石的切工，同时用手不停地摆动钻饰，把该描述的话基本说完后递给客人，为客人示范正确的鉴赏钻石动作和技巧，在客人面前树立起自身的专业形象。

## 五、积极促进成交

向自己的同事或客人的同伴谈一谈有关今年首饰的流行趋势，也可以拿出几种档次教高的首饰盒或礼品给客人挑选，分散客人注意力)，客人就有可能会暂时放弃，一句“再转转看看”后便一去不返。

## 六、到位的售后服务

当客人决定购买并付款后，营业员的工作并未就此结束。我们还要向客人详细介绍我们的售后服务和佩带保养知识等。

## 七、及时总结销售过程和经验

对客人进行分析归类(遇到特殊问题应及时向上级反馈)，与同事进行交流寻找不足，互相帮助，共同提高。

以上就是我的珠宝销售经验心得体会。

在这短短的培训几天中，也学到了一些知识，尽管做这个珠宝行业并没有很久，逐渐的开始喜欢上这个行业了，只有喜欢它了，才能把它做的更好，是吧。周老师说的很对，这是对个人的提升，品牌要发展的话应当往更高的水平方向发展，所以这是需要靠大家来认真学习才能达到这个效果的。

很高兴来到这个地方，让我又认识了好多同事，好都姐妹，来到这里就是一种缘，很希望能和你们把这个工作一起好好干好，不管走到那里，既然选择了这份工作，就要对它负责任。

首先作为一个导购员应能完全了解店里的所有货品，销售也是一门艺术，很能锻炼一个人的意志，作为珠宝销售员，讲求语言上的技巧，让顾客买到满意的珠宝是我们应该做倒的，我不能说我有好懂，但我会尽我的能力来为顾客解释，让他

们选到更好更满意的商品。现在市场上的竞争很大，我们要以最最好的服务态度来对自己的‘上递’，让能进来选购的买主感受到这里的温暖感觉，感受这里的气氛，让他们明明白白消费，买到约意的款式。

之前在钻石方面不是很专业，只是朦朦胧胧懂点，听了课只后突然感觉钻石是很有财富和艺术的，又把人与人之间的那种爱情比喻的那么纯洁，简直是不可思议。没有接触过这行的时候，只知道不就是钻石吗，其实它的里面有好多知识的，需要慢慢体会，通过报纸、杂志、网络、书籍积极学习其中的东西。

这是我在培训中的感悟：

### 1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，不管做那一行，是不可少的，所以这也是对顾客的一种的礼貌，当他/她看到你的笑可以给他一种轻松购物的心情。

### 2、展示珠宝饰品

好多顾客都只是抱着逛街的心态来看看，我们作为营业员，就应该向他们介绍珠宝，顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足，哪怕是看看，也要做到我们的职责，这次不买不代表下次不买，他不买不代表他的亲戚朋友不买，接待好每一批顾客，我们更不能以貌取人。

### 3、促进成交

一般珠宝都是上千上万，也是一个比较大的开支，有些人可能正在犹豫的时候，往往在最后成交前的压力，担心这个，担心那个，我们就要为他做出决定，促进他的意向，不然他

的一句在转转再看看，就可能一去不返，这样的话就少卖了一单，那步是很可惜了。

#### 4、售后服务

当顾客决定购买并付款后我们的工作并未结束，还有最重要的要向顾客详细介绍佩戴与保养知识，比如说钻石比较轻油性，做家务的时候尽量取下来，不佩戴时不要和其它首饰放在一起等，再说一些祝福的话啊，顾客听了心里会更舒服。

#### 5、工作中的不足和努力方向

经过培训，尽管有了一点点的进步，但在一些方面还存在着不足，只要有一颗上进的心，我相信我会做的很好，为公司的发展做出更大的贡献。关于如何多卖珠宝，如何对待客人，如何更好的提高自己的业务水平，这些都还需要在以后的过程中慢慢实践，最后祝愿本公司越走越好！

总体感觉还有很大的改善空间，但目标就只有一个，让我能表现的更好，再一次的谢谢周老师哈。

### 珠宝销售员演讲稿篇三

自从本人201x年加入周大福珠宝以来也有 1 年的时间了。

一，品德素质修养及职业道德 通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

二，工作质量成绩，效益和贡献 保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

1 认真的接待顾客做到3 米问好，1 米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。

2 充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示 十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道：“满意|”是顾客最好的广告。

3 促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取 分心的方法减轻顾客的压力。

4 熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。

5 售后服务，当顾客购 买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情 愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

6 抓住每一次销售的机会，以最佳的精神状态等 待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

四，工作中的不足和努力方向 总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰 的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人 成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售 失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰?等等这些都需要想 一想。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首 先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放最大能量。互相学习， 互相进步。 总之，在这一年里我工作并快乐着。



## 珠宝销售员演讲稿篇四

转眼年即将过去，我们将满怀信心的迎接20\_\_到来。在过去的一年里，我们有高兴也有辛酸，总体来说，我们是圆满完成了公司所定的销售任务，在金伯利的三年时间里我们一直坚持真诚专业的态度对待每一位顾客，力求提供符合他们的款式经过努力的锻炼自己，基本能够掌握顾客的心理，利用顾客的心理抓住每一位有意购买的顾客，努力提高我们金伯利的销售，进一步提升品牌的知名度。在金伯利这个展示才华的大舞台中，也结识了许多新朋友，同时也感谢和我并肩奋斗的同事和领导。

以下是我对金伯利年底总结

### 一． 认真学习，努力提高

我们必须大量学习专业知识，以及销售人员行业的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰。

### 二． 脚踏实地，努力工作

作为一名合格的销售人员，必须熟悉专业知识，勤奋努力，一步一个脚印，对领导下达的任务，认真对待，及时办理。

### 三． 存在的问题

通过这一年的工作，我也清醒的看到自己的不足之处，只要是针对有意购买的顾客没有做到及时的跟踪回访，所以在以后的工作中将做好记录，定期回访，使他们都成为我们的老顾客，总之，在工作中，我通过努力学习收获非常大，我坚信只要用心去做就一定能做好。

做好本职工作我概括出三大点：1. 热情服务每一位顾客，我们每天都在接待着形形色色的顾客，不管顾客有多刁难，也不

管顾客是不是我们的潜在客户，我们都要热情服务，面带微笑的为他们讲解。2,对工作充满激情，不管每天我们的工作有多么的乏味，我们都应该保持高度的责任心和满腔的热情。3.控制好自己情绪，对待每一位顾客我们都要一视同仁，不骄不燥，耐心的对待每一位进店的顾客。

金伯利为我们提供了这样一个硕大的舞台，客户为我们提供了施展才能的地方，所以我们要有一个感恩的心，有了这颗感恩的心，我们就回去努力，去拼搏。

## 珠宝销售员演讲稿篇五

3、顾客的购买动机

2、展示货品时的专业用语

(1) 介绍珠宝的专业用语□abc货等等谁才增值

3、柜台礼貌用语

(1) 这是一件精美的礼品，我给你包装一下。

(2) 这是您的发票，您收好。

(3) 收您多少元，找您多少元，谢谢。

4、顾客走时的礼貌用语

(1) 真遗憾，这次没有您满意的货品，欢迎下次再来。

(2) 新货到了（指圈改好后），我们会马上给您电话。

(3) 这里是一份介绍珠宝知识和珠宝保养得小册子，送给您

1、顾客进店：不管手头有任何工作，都应该放下手中的工作。面带微笑，亲切的问候：您好（早上好，中午好，下午好，晚上好）您选点什么，请随便挑选，有喜欢的可以试戴一下。

2、当顾客显示兴趣时，要做到对货品的熟悉能马上拿出顾客所感兴趣的货品。

3、展示推荐

（2）观察顾客：脸型手型皮肤的颜色着装习惯，有助于向顾客介绍款式并可以显示出导购的专业。

（3）推荐时要以顾客喜欢的款式为主，不能强行改变顾客的意愿这样很容易导致交易的失败，可以在销售过程中适当提出一些自己的意见和见解。

## 珠宝销售员演讲稿篇六

二、了解商品的特点：

三、了解顾客

3. 顾客的购买动机

四、销售常用语

2. 展示货品时的专业用语

(1) 介绍珠宝的专业用语□abc货等等谁才增值

3. 柜台礼貌用语

(1) 这是一件精美的礼品，我给你包装一下；

(2) 这是您的发票，您收好；

(3) 收您多少元，找您多少元，谢谢；

#### 4. 顾客走时的礼貌用语

(1) 真遗憾，这次没有您满意的货品，欢迎下次再来；

(2) 新货到了(指圈改好后)，我们会马上给您电话；

(3) 这里是一份介绍珠宝知识和珠宝保养得小册子，送给您

### 五、售中服务

#### 3. 展示推荐

(3) 推荐时要以顾客喜欢的款式为主，不能强行改变顾客的意愿这样很容易导致交易的失败，可以在销售过程中适当提出一些自己的意见和见解。

## 珠宝销售员演讲稿篇七

在这短短的培训几天中，也学到了一些知识，尽管做这个珠宝行业并没有很久，逐渐的开始喜欢上这个行业了，只有喜欢它了，才能把它做的更好，是吧。周老师说的很对，这是对个人的提升，品牌要发展的话应当往更高的水平方向发展，所以这是需要靠大家来认真学习才能达到这个效果的。

很高兴来到这个地方，让我又认识了好多同事，好都姐妹，来到这里就是一种缘，很希望能和你们把这个工作一起好好干好，不管走到那里，既然选择了这份工作，就要对它负责任。

首先作为一个导购员应能完全了解店里的所有货品，销售也

是一门艺术，很能锻炼一个人的意志，作为珠宝销售员，讲求语言上的技巧，让顾客买到满意的珠宝是我们应该做到的，我不能说我有好懂，但我会尽我的能力来为顾客解释，让他们选到更好更满意的商品。现在市场上的竞争很大，我们要以最最好的服务态度来对自己的‘上递’，让能进来选购的买主感受到这里的温暖感觉，感受这里的气氛，让他们明明白白消费，买到约意的款式。

之前在钻石方面不是很专业，只是朦朦胧胧懂点，听了课后突然感觉钻石是很有财富和艺术的，又把人与人之间的那种爱情比喻的那么纯洁，简直是不可思议。没有接触过这行的时候，只知道不就是钻石吗，其实它的里面有好多知识的，需要慢慢体会，通过报纸、杂志、网络、书籍积极学习其中的东西。

这是我在培训中的感悟：

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，不管做那一行，是不可少的，所以这也是对顾客的一种的礼貌，当他/她看到你的笑可以给他一种轻松购物的的心情。

好多顾客都只是抱着逛街的心态来看看，我们作为营业员，就应该向他们介绍珠宝，顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足，哪怕是看看，也要做到我们的职责，这次不买不代表下次不买，他不买不代表他的亲戚朋友不买，接待好每一批顾客，我们更不能以貌取人。

一般珠宝都是上千上万，也是一个比较大的开支，有些人可能正在犹豫的时候，往往在最后成交前的压力，担心这个，担心那个，我们就要为他做出决定，促进他的意向，不然他的一句在转转再看看，就可能一去不返，这样的话就少卖了一单，那步是很可惜了。

当顾客决定购买并付款后我们的工作并未结束，还有最重要的要向顾客详细介绍佩戴与保养知识，比如说钻石比较轻油性，做家务的时候尽量取下来，不佩戴时不要和其它首饰放在一起等，再说一些祝福的话啊，顾客听了心里会更舒服。

经过培训，尽管有了一点点的进步，但在一些方面还存在着不足，只要有一颗上进的心，我相信我会做的很好，为公司的发展做出更大的贡献。关于如何多卖珠宝，如何对待客人，如何更好的提高自己的业务水平，这些都还需要在以后的过程中慢慢实践，最后祝愿本公司越走越好！

总体感觉还有很大的改善空间，但目标就只有一个，让我能表现的更好，再一次的谢谢周老师哈。

## 珠宝销售员演讲稿篇八

光阴似箭，日月如梭，回首xx[]很多回忆犹如昨天发生；展望xx[]心中充满了深深的`期待。掐指算算来到公司将近6个月了，这几个月中让我有很多感触：有感动，有辛酸，有泪水，当然拥有更多的是快乐和温馨。

作为鲁滨首饰的一名普通的导购员，由刚开始对金银珠宝销售一无所知，到现在能与客户沟通自如，这其中的进步，离不开领导的培养和同事的指点。现将2014年个人的总结的一点无不足道的拙见和教训以及对新年的工作和大家分享一下：首先珠宝销售是一门艺术，营业员在整个销售中起着至关重要的作用。有一个珠宝公司在媒体上做了大量广告宣传后，经理对营业员这样说：“我的任务是把顾客请来，剩下的事就拜托给你们了。”这就是说，对于珠宝商品来讲，广告宣传的作用主要是招来更多的顾客，但顾客是否能购买到满意的珠宝关键是看营业员的工作。总的来说的话，一个好的销售要从以下几个方面入手才能更好地服务于顾客达成交易。

- 1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来
- 2、适时地接待顾客
- 3、充分展示珠宝饰品
- 4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识
- 5、引导消费者走出购买误区，扬长避短巧妙地解释钻石品质
- 6、促进成交
- 7、售后服务
- 8、总结销售过程和经验

今后工作中要在巩固已取得的业绩基础上，加强去珠宝首饰的了解，提高自己的销售技巧，借鉴他人成功的经验，总结失败原因，及时改正。不断加强素质培养，进一步提高业务水平。

其次是做到诚实守信、坚持不懈。

过去的一年取得一些成绩和进步，但一些方面还存在许多不足，一是学习的多，实践的少。二是执行的多，创新的少。三是工作中谨慎有余，开拓力度不够。展望xx[]我将认真思考自身的不足，努力改善自我，使自身的思想、道德修养，业务能力提高到一个全新的水平。努力的让自己更快的掌握标准化，学会精细化，融入职业化[]xx,我看行!

## 珠宝销售员演讲稿篇九

转眼xx年即将过去，我们将满怀信心的迎接20xx年的到来。在过去的一年里，我们有高兴也有辛酸，总体来说，我们是

圆满完成了公司所定的销售任务，在金伯利的三年时间里我们一直坚持真诚专业的态度对待每一位顾客，力求提供符合他们的款式经过努力的锻炼自己，基本能够掌握顾客的心理，利用顾客的心理抓住每一位有意购买的顾客，努力提高我们金伯利的销售，进一步提升品牌的知名度。在金伯利这个展示才华的大舞台中，也结识了许多新朋友，同时也感谢和我并肩奋斗的同事和领导。

以下是我对金伯利xx年底总结

### 一． 认真学习，努力提高

我们必须大量学习专业知识，以及销售人员行业的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰。

### 二． 脚踏实地，努力工作

作为一名合格的销售人员，必须熟悉专业知识，勤奋努力，一步一个脚印，对领导下达的任务，认真对待，及时办理。

### 三． 存在的问题

通过这一年的工作，我也清醒的看到自己的不足之处，只要是针对有意购买的顾客没有做到及时的跟踪回访，所以在以后的工作中将做好记录，定期回访，使他们都成为我们的老顾客，总之，在工作中，我通过努力学习收获非常大，我坚信只要用心去做就一定能做好。

做好本职工作我概括出三大点：1. 热情服务每一位顾客，我们每天都在接待着形形色色的顾客，不管顾客有多刁难，也不管顾客是不是我们的潜在客户，我们都要热情服务，面带微笑的为他们讲解。2, 对工作充满激情，不管每天我们的工作有多么的乏味，我们都应该保持高度的责任心和满腔的热情。3. 控制好自己的情绪，对待每一位顾客我们都要一视同仁，



不骄不燥，耐心的对待每一位进店的顾客。

金伯利为我们提供了这样一个硕大的舞台，客户为我们提供了施展才能的地方，所以我们要有一个感恩的心，有了这颗感恩的心，我们就回去努力，去拼搏。