

# 最新销售冠军获奖感言(实用11篇)

导游词可以帮助游客更好地了解和欣赏旅游景点，丰富他们的旅行经验。导游词的语言要生动活泼，富有感染力，能够引起游客的共鸣和兴趣。如果你对撰写导游词还不太熟悉，下面是一些导游词的优秀范例，可以作为参考。

## 销售冠军获奖感言篇一

俗话说的好“十年磨一剑”，从20xx年7月入司至今，经过三年多的历练，我的努力工作得到了领导和同事们的认可，我感到非常激动。

从一名刚刚毕业的青涩学生到一名可以通过自己有限能力为公司做出贡献的一员，今天我能得到这个销售精英奖，我衷心感谢公司给予我的培养，感谢吴海军董事长能够给我机会作为一名神舟商用机销售员，同时也感谢创新事业群的副总裁xxx老师和原商用机的李刚老师，是你们教我如何一步步和大客户沟通去拿下这一份份沉甸甸的订单；从xx年至今的万台保险大单□xx年的汽车行业大单，和今年的泰康大单，每一笔订单的完成都与各位领导和老师对我的悉心教导分不开，感谢所有给予我帮助的领导和同事，没有你们的帮助，我不会得到这么多的认可。

最后我再次感谢xxx董事长，感谢创新事业群，销售本部所有的领导和兄弟姐妹，支持我。感谢新天下，感谢神舟电脑，愿神舟电脑明年销量节节攀升，大红大紫，再创辉煌！

## 销售人员获奖感言

今天，我十分的高兴与荣幸能被评为公司授予星级促销员的光荣称号。首先我要感谢公司对我的信任和支持，感谢领导的提携和关爱，感谢同事们的帮助和支持。

自20xx年进公司工作至今已经有两年了，其实我并没有为公司做出惊天动地的贡献，也没值得炫耀的骄人业绩，我所做的只是全身心地做好属于自己岗位上的每一项工作，尽我最大的努力和最大的能力的去完成每一项的任务指标，及时总结经验，时刻反思工作，吸取教训，向他人交流学习，争取把自己的工作做得一次比一次的出色，提高工作效率。

我仅仅是做了这些微不足道的工作，但是我坚信只要付出就会有回报，所以两年来我的坚持不懈的付出获得了公司的认可和赞誉，我深感荣幸。我想公司这次星级销售员的评优活动也是向每位员工传达与说明这样一个信息：只要有勤勤恳恳地付出，只要踏踏实实地做好了属于自己的每一项工作，圆圆满满地完成每一项目标任务，就会获得应有的回报。

被评为星级促销员，这是公司对我个人工作能力与成绩的肯定和表扬，也是对我日后做好本职工作的一种鼓励，也是对我迈向新的成功的一种鞭策。

在这里我要向公司的领导和同事们保证，我一定会把今后的工作做得更好。

公司的不断发展让我们成熟成长成功，我们的共同努力让公司更加辉煌。

最后，衷心祝愿明天的xxxx一定更强。

## 销售冠军获奖感言篇二

20xx年是我过去的职业生涯中最值得纪念的一年，因为在这一年里，我在配件总库邢总、李经理以及总库全体同事的支持和帮助下，荣幸地获得了20xx年度配件销售冠军的荣誉称号，在此，我对所有帮助过我的领导和同事们表示衷心的感谢！

说到如何能取得今天这样的成绩，我也有一些感触，借此时机和各位同仁们进行分享。首先我认为所谓跑业务就一定要跑动起来，要想成为一名优秀的业务员勤奋是必须的，经常跟客户保持联系，即便这个客户暂时没有业务，也不能不予理睬，至少也要保持经常的电话联系，多沟通，让他认可你，继而与你成为朋友；其次一定要将效劳客户的理念时刻装在头脑中，急客户之所急想客户之所想，准确掌握客户需求，针对性的介绍适合的产品，在能力范围之内帮客户解决问题，让他信任你，只要在他有需要的时候就能第一时间想起你，并且通过与他的沟通交流互访结识更多的准客户，让手中的客户群由点变线，由线成片，只有客户群的不断壮大才能带来更多的业务量；最后，时刻加强自身业务素质的建设，熟练掌握公司产品知识，并随时关注公司推出的新产品，尽量多的了解与配件相关的更多产品知识与相关技术，随时了解市场上的产品潮流，对我公司的'订货和备货提出合理建议。

20xx年再成功也已经成为过去式了，在新的一年里，我将加倍努力，提高自己，争取让销售业绩再上新的台阶，为公司的长足开展奉献自己的一份力量，同时也希望有更多的新同事参加我们的行列，和平公司为我们提供了一个施展才华的大舞台，只要我们努力就一定会有收获！

### **销售冠军获奖感言篇三**

这次能被评为公司xx年度销售冠军，我感到非常快乐与荣幸，这是公司领导及各位同事对我的肯定与信任，承蒙公司领导的栽培与厚爱，能够给予我这份殊荣。

参加和平公司多年来，我从一个销售内勤转型到真正一线上的销售业务人员，我所做的只是全身心地做好属于自己岗位上的每一项工作，尽我最大的努力和最大的能力的去完成每一项的任务指标，及时总结经验，时刻反思工作，吸取教训，向他人交流学习，争取把自己的工作做得一次比一次的出色，提高工作效率。

整个过程和靳总悉心指导和孜孜不倦的教诲密不可分，我的成长和今天所取得的成绩也同时离不开公司领导的认真教导和资深同事们热心帮助，是和平给予我时机和自我发挥的空间！与和平一起走过近xx年的风风雨雨，品尝到了工作的辛苦与快乐，通过不断的实践与提升，我对现有的工作充满了自信！

在工作中，我会加快步伐，虚心学习尽可能多的工业材开发技巧，为以后创造更优秀的业绩奠定坚实的根底。看到公司不断的开展壮大，我感到很骄傲和自豪。我想公司每年进行销售冠军的评优活动也是向每位员工传达与说明这样一个信息：只要有勤勤恳恳地付出，只要踏踏实实地做好了属于自己的每一项工作，圆圆满满地完成每一工程标任务，就会获得应有的回报。请大家相信，一分耕耘，一分收获。

能被评为优秀代表，也是对我日后做好本职工作的一种鼓励，也是对我迈向新的成功的一种鞭策。我愿意为和平的事业做大做强，奉献出自己的一份绵薄之力。

## 销售冠军获奖感言篇四

今天，我十分的快乐与荣幸能拿到铝材销售冠军和新客户销售冠军双项奖。首先要感谢以郭董为中心的和平领航人创立了这么好的施展个人能力的平台；能取得今天这样的业绩也要感谢各部门同仁给予我工作上的支持与配合，感谢营销中心全体的兄弟姐妹们的关心与帮助；我想借此时机特别感谢营销中心总监dd靳总，让我在六年前参加和平，靳总多年的培养与领导，让我从一名普通司机到业务员，然后到今天取得的优异成绩，此时此刻，唯有感谢更能表达我的心情。自从07年干上铝材销售，就爱上了销售的工作，每天都有激情、有挑战，也让我的生活变得多彩起来。借助《和平人》报纸，和大家分享我的一些销售心得，也是我做销售的一些感悟。

一、作为一个优秀销售人员，我们要有良好的心理素质，包

括承受压力、承受挫折、同时还要拥有耐力、虚心和宽容，我们要以不变应万变，应对市场的瞬息万变，应对客户的万般挑剔。

二、我们也要博学多才，怎么样才能和客户找到共同的话题、有共同兴趣，客户提到哪儿，我们就能想到哪！这就要求我们的知识面一定要广，我们不一定很专业，但知识面要尽可能的广，这样才能与客户能找到一种共鸣，我们的销售才会如鱼得水。

三、要有亲和力，交流拜访，至少让客户对你不讨厌，愿意和你交流，这就要保持微笑，给对方以足够的尊重，倾听并关注对方，时而做出会意的动作（表示他的话，你认同，你一直在听，一直在专注的听），只要客户愿意与你交谈，那么，合作就成功了一半。

四、要有很强的市场专业素质。当和你的客户进行沟通的时候，要对客户所在的行业了解清楚（包括行业的特点、现状、开展趋势、困惑、前景等），要对我们销售的产品优势很熟悉，对产品的功能和应用很熟悉，对在用客户的反应很熟悉……，你能给客户带来很多意想不到的东西，可信的效劳保障，让客户认为你是这方面的专家，你就是它们的参谋。

五、销售人员的辛苦，大家有目共睹，我们要有吃苦耐劳，持之以恒的精神，简单的事情重复的做，脚踏实地，持之以恒，不怕吃苦，那么胜利就在眼前。同时要有十足的干劲，激昂的热情，更要有不达目的不罢休的冲劲，千方百计，充满热情的进行销售工作。

六、我们要对客户真心，对公司诚信，做到对外真心实意，对内精诚协作，这是对事业，对人生的一种态度，真正的用心做事，用心做人，保持一颗感恩的心，销售，我们将所向无敌！

作为公司开拓市场的一线工作人员，承担着销售任务，压力与风险，有业务就有收入，也就有业绩。销售公司各产品时，需要充分熟悉公司各产品，准确把握公司各产品营销策略，积极主动营销。

20xx年虽然我在公司产品营销工作中取得了成绩，但成绩只属于过去，展望20xx年，我将在营销工作中继续以敏锐的市场眼光，抓住市场机遇，洞察市场商机，更加积极主动营销。在部门领导的关心支持与部门同仁团结协作下，更好的做好营销工作，为公司的开展尽自己最大的力量。

## 销售冠军获奖感言篇五

大家好，我们是技术部开发二组。

新成立的开发团队，肩负着公司核心系统的开发与维护，不断的新人参加，高强度的工作量，半年来我们承当了xx年平台化的重要任务，先后完成产品库，产品论坛等一个又一个大型系统的升级，也为公司平台化的开展走出了更坚实的一步。

成绩只代表过去，我们还存在很多缺乏，这个荣誉也将成为引领我们向新的高度迈进的'动力，未来我们将会做的更好，不断创新，开拓，在工程质量，流程标准，开发效率等多方面将继续加强，这是我们的责任，在这个平台上一展拳脚。

能够拿到这个奖，要感谢的人很多，在这儿代表我们组的人，感谢一直给予我们支持的部门老大们，其它组的兄弟们，感谢毒龙，产品中心对我们的包容和放心，也感谢组内的兄弟对我个人的相信，下年我们将一如既往，继续努力，加油！

尊敬的领导及同事们：

当获知我们防损部被评为店首批“最正确效劳团队”的殊荣

时，我的心情无比冲动，这是我们防损全体人员相互协作、齐心协力共同的荣誉，“优秀团队”一直是我们防损部为之奋斗的目标，它意味着公司的一种最高的荣誉，它是我们防损部所有人的荣誉，也是店领导及各位同事对防损部工作的高度肯定。

当我站在这里宣读获奖感言时，我还是压抑不了我内心冲动的情绪，我有很多想说的，也有很多人要感谢的，我想感谢所有曾经帮助过我们防损部成长的人，包括店领导、各部门同事等等；此时此刻我想说些发生在我部门那些感人的一幕幕，每天闭店员工走后都能看见我们的保洁阿姨一遍遍拖地辛勤忙碌的身影，当电梯、线路、设备出现故障的时候，是我们的电工冲锋在前、不怕脏不畏艰辛来排除一个个的故障，来保障卖场的设备正常运行，在活动期间客流较多时，缝纫大姐们为了效劳好每个顾客而主动放弃用餐，还有当员工当得知夜班防损葛师傅被车碰伤时，每位都主动要求顶替上岗的一幕幕，还有当得知缝纫邓大姐出车祸时，正值活动顶峰缝纫葛大姐三天连续上全天，员工还自发组织去看望病榻上的邓大姐，还有很多很多；正是从这些点点滴滴的小事情上看到了我们团队成员中的一种互帮互助的团队协作精神，在工作时间内我们是同事、是患难与共的战友、上下级关系，在工作时间外我们是无话不谈的兄长、是挚友、也是好姐妹，正是这样我们的团队才高度团结、永远激情四射；也正是有了许多这样的感人小事，才使得我们的团队更加具有凝聚力和战斗力。获得我店首次“最正确效劳团队”，对我们来讲，不仅是至高的荣誉更是一种动力的鞭策，我们以后要在保障门店正常营运秩序的同时继续协助做好营运、收货等各项工作，我们将以此共勉，将再接再厉，争创下一个“优秀团队”我知道我们会有更多更加强劲的竞争对手，这对我们来说是压力也是动力，只有保持良好心态，不断完善自己，不断挑战自己，才能在剧烈的竞争中立于不败之地。我相信我们团队中的每一员，我更加相信在店领导的正确领导及指引下会把我们锻炼成为更加优秀的团队。

## 销售冠军获奖感言篇六

这次能被评为公司xx年度工业材销售冠军，我感到非常快乐与荣幸，这是公司领导及各位同事对我的肯定与信任，承蒙公司领导的栽培与厚爱，能够给予我这份殊荣。

参加和平公司多年来，我从一个销售内勤转型到真正一线上的销售业务人员，我所做的只是全身心地做好属于自己岗位上的每一项工作，尽我最大的努力和最大的能力的去完成每一项的任务指标，及时总结经验，时刻反思工作，吸取教训，向他人交流学习，争取把自己的工作做得一次比一次的出色，提高工作效率。整个过程和靳总悉心指导和孜孜不倦的教诲密不可分，我的成长和今天所取得的成绩也同时离不开公司领导的认真教导和资深同事们热心帮助，是和平给予我时机和自我发挥的空间！与和平一起走过近xx年的风风雨雨，品尝到了工作的`辛苦与快乐，通过不断的实践与提升，我对现有的工作充满了自信！在工作中，我会加快步伐，虚心学习尽可能多的工业材开发技巧，为以后创造更优秀的业绩奠定坚实的根底。看到公司不断的开展壮大，我感到很骄傲和自豪。我想公司每年进行销售冠军的评优活动也是向每位员工传达与说明这样一个信息：只要有勤勤恳恳地付出，只要踏踏实实地做好了属于自己的每一项工作，圆圆满满地完成每一工程标任务，就会获得应有的回报。请大家相信，一分耕耘，一分收获。

能被评为优秀代表，也是对我日后做好本职工作的一种鼓励，也是对我迈向新的成功的一种鞭策。我愿意为和平的事业做大做强，奉献出自己的一份绵薄之力。

## 销售冠军获奖感言篇七

大家好！

我是xx[]首先要感谢公司给我这个展示自我与实现自我价值的



平台。感谢公司对我的厚爱与信任，感谢领导对我的器重与关爱，感谢同事们对我的鼓励与支持。

作为一名公司的员工，能够获得公司销售冠军称号，我很高兴，也非常激动。在此我想说，我是在公司领导的英明指导和亲切关怀下，是在所有同仁对我的无私帮助和热情鼓励下，是在客户的无比信任和最大的支持下，让我今天能站在这个领奖台上，再次，我要向所有曾经指导和帮助过我的领导、同事、客户深深鞠上一躬，谢谢你们！

在过去的一年里，我们勤奋努力，我们相互鼓励，我们全力以赴。在我们全体同仁的共同努力下，终于实现了我们公司的预定目标。我自己也成为了公司年度销售冠军。今天，我和我们一起工作的同事们仍是公司这个大团体中的小团队，我们仍然在一起相互支持与学习，融洽的氛围让我倍感荣幸与欣慰。

荣誉虽然给的是我个人，但我更觉得这是对我们这个团队整体的一个鞭策和鼓励。公司和我们美容院今日的声誉、地位与成绩，是我们公司和美容院高层领导们的战略决策的英明和指导有方，更是公司每位员工们团结互助共同努力的结果。正是你们日常的勤奋努力工作让整个公司得以正常健康的运营，才有了今天的辉煌业绩和良好的社会声誉。同样也得感谢你们，由此，我由衷的想说，优秀的荣誉是我的，更是公司所有员工的。今天获奖，我有三个非常深刻的感受：

第一、我想说：努力不一定能成功，但不努力一定不能成功。

第二、行动是成功之母，有好的想法，好的观念不去行动，不去实施，都是空想。

第三、向不可能挑战，只要我们具有明确的目标与超强的行动力，没有达不成的目标。我相信，只要我们全力以赴，在新的一年里，我们一定可以创造新的奇迹。

最后，我祝愿我们公司：顾客盈门若海如川川流不息，财源涌聚似潮入道道畅无阻。大展宏图！

祝各位领导和各位同事在新的一年里合家幸福，心想事成，身体健康，万事如意，新年快乐！

## 销售冠军获奖感言篇八

今天，我十分的高兴与荣幸能拿到个人销售冠军和新客户销售冠军双项奖。首先要感谢以郭董为中心的和平领航人创建了这么好的施展个人能力的平台；能取得今天这样的业绩也要感谢各部门同仁给予我工作上的支持与配合，感谢营销中心全体的兄弟姐妹们的关怀与帮助；我想借此机会特别感谢营销中心总监——靳总，让我在六年前加入和平，靳总多年的培养与领导，让我从一名普通司机到业务员，然后到今天取得的优异成绩，此时此刻，唯有感谢更能表达我的心情。自从07年干上铝材销售，就爱上了销售的工作，每天都有激情、有挑战，也让我的生活变得多彩起来。借助《和平人》报纸，和大家分享我的一些销售心得，也是我做销售的一些感悟。

一、作为一个优秀销售人员，我们要有良好的心理素质，包括承受压力、承受挫折、同时还要拥有耐力、虚心和宽容，我们要以不变应万变，应对市场的瞬息万变，应对客户的万般挑剔。

二、我们也要博学多才，怎么样才能和客户找到共同的话题、有共同兴趣，客户提到哪儿，我们就能想到哪！这就要求我们的知识面一定要广，我们不一定很专业，但知识面要尽可能的广，这样才能与客户能找到一种共鸣，我们的销售才会如鱼得水。

三、要有亲和力，交流拜访，至少让客户对你不讨厌，愿意和你交流，这就要保持微笑，给对方以足够的尊重，倾听并关注对方，时而做出会意的动作（表示他的话，你认同，你一

直在听，一直在专注的听)，只要客户愿意与你交谈，那么，合作就成功了一半。

四、要有很强的市场专业素质。当和你的客户进行沟通的时候，要对客户所在的行业了解清楚(包括行业的特点、现状、发展趋势、困惑、前景等)，要对我们销售的产品优势很熟悉，对产品的功能和应用很熟悉，对在用客户的反馈很熟悉……，你能给客户带来很多意想不到的东西，可信的服务保障，让客户认为你是这方面的专家，你就是它们的顾问。

五、销售人员的辛苦，大家有目共睹，我们要有吃苦耐劳，持之以恒的精神，简单的事情重复的做，脚踏实地，持之以恒，不怕吃苦，那么胜利就在眼前。同时要有十足的干劲，激昂的热情，更要有不达目的不罢休的冲劲，千方百计，充满热情的进行销售工作。

六、我们要对客户真心，对公司诚信，做到对外真心实意，对内精诚协作，这是对事业，对人生的一种态度，真正的用心做事，用心做人，保持一颗感恩的心，销售，我们将所向无敌！

## 销售冠军获奖感言篇九

这次能被评为公司20xx年度工业材销售冠军，我感到非常快乐与荣幸，这是公司领导及各位同事对我的肯定与信任，承蒙公司领导的栽培与厚爱，能够给予我这份殊荣。

参加和平公司多年来，我从一个销售内勤转型到真正一线上的销售业务人员，我所做的只是全身心地做好属于自己岗位上的每一项工作，尽我最大的努力和最大的能力的去完成每一项的任务指标，及时总结经验，时刻反思工作，吸取教训，向他人交流学习，争取把自己的工作做得一次比一次的出色，提高工作效率。整个过程和靳总悉心指导和孜孜不倦的教诲密不可分，我的成长和今天所取得的成绩也同时离不开公司

领导的认真教导和资深同事们热心帮助，是和平给予我时机和自我发挥的空间！与和平一起走过近10年的风风雨雨，品尝到了工作的辛苦与快乐，通过不断的实践与提升，我对现有的工作充满了自信！在工作中，我会加快步伐，虚心学习尽可能多的工业材料开发技巧，为以后创造更优秀的业绩奠定坚实的根底。看到公司不断的开展壮大，我感到很骄傲和自豪。我想公司每年进行销售冠军的评优活动也是向每位员工传达与说明这样一个信息：只要有勤勤恳恳地付出，只要踏踏实实地做好了属于自己的每一项工作，圆圆满满地完成每一工程标任务，就会获得应有的回报。请大家相信，一分耕耘，一分收获。

能被评为优秀代表，也是对我日后做好本职工作的一种鼓励，也是对我迈向新的成功的一种鞭策。我愿意为和平的事业做大做强，奉献出自己的一份绵薄之力。

## 销售冠军获奖感言篇十

各位领导、各位来宾，各位员工，大家好！

我作为年度销售冠军，今天在此发个言，不足之处还请大家多多指正。

我们习惯把攻心为上作为销售人员的杀手锏，毋庸置疑，这确实是优秀销售人员的必备技能，还有人把销售比喻成谈恋爱，必须胆大心细脸皮厚，但关键是很多情况下我们做的许多事情只是走了嘴，好一点的走了脑子，真正走心的太少了！做销售绝对不能浮于表面，如果真的把销售比喻成谈恋爱，你在销售过程中是不是做到了追女孩时经常做的三点：第一，充分了解对方的背景、喜好和需求，所谓是知己知彼百战百胜，投其所好会让你们之间的距离迅速拉近；第二，神经病式的揣摩对方说过的每一句话，每个眼神，每个表情，洞察对方的情绪变化，仔细想明白对方到底想要表达怎样的意愿；第三，不能走一步看一步，临场发挥，约见之前必须心里有预

案，约见时间长了该说些啥，约见时间短了又该如何组织语言，要学会看三步走一步，经过认真准备的约见才会更加高效！

必须要学会团队合作，要学会求助于人，大家都晓得会哭的孩子有奶吃，但很多销售人员根本不会哭，或者确切的说不知道向谁哭？在做市场的过程中，一般有三个对象可以供你坦诚倾诉：一是公司高层领导，公司多年的经营积累了丰富的业内资源，并且随着历史的沉淀，资源越来越优质，在你摸清项目的来龙去脉之后，应该主动的频繁的向公司争取资源支持，那么多项目那么多销售人员，你不哭领导也不会知道你需要支持；二是自己的人脉圈子，既然选择了做市场，就必须学会编织人脉圈子，也许你认识的人不能直接的帮到你，但也许他的朋友可以直接帮到你，为了寻求间接的支持，必须定期的向喜好交际的好朋友汇报自己工作行踪，到时你就会发现这个世界真的很小，做事的就那么几个人；三是自己的客户，能爬到一定位置的老客户，在自己的那个能量层面上肯定积累了不少的同行资源，完全可以让他们当顾问或者导师，帮助你迅速找到关键人，要想让能量大的老客户帮到你，前提是他得信任你！

临近年关，形形色色各种各样的总结会议接踵而来，大部分会议都是以“继往开来”四字为主题，回首过去，总结经验，展望未来，再接再厉。

我相信一个人工作上优秀不优秀，并不取决于你的工作有多重要、贡献有多大；而在于你是否能兢兢业业地工作，把工作出色地完成，那你就是优秀，如果你不论负责哪项工作均能够同样做到最好，那你就是最优秀的。

## **销售冠军获奖感言篇十一**

这次能被评为公司2016年度工业材销售冠军，我感到非常高

兴与荣幸，这是公司领导及各位同事对我的肯定与信任，承蒙公司领导的栽培与厚爱，能够给予我这份殊荣。

加入和平公司多年来，我从一个销售内勤转型到真正一线上的销售业务人员，我所做的只是全身心地做好属于自己岗位上的每一项工作，尽我最大的努力和最大的能力的去完成每一项的任务指标，及时总结经验，时刻反思工作，吸取教训，向他人交流学习，争取把自己的工作做得一次比一次的出色，提高工作效率。

整个过程和靳总悉心指导和孜孜不倦的教诲密不可分，我的成长和今天所取得的成绩也同时离不开公司领导的认真教导和资深同事们热心帮助，是和平给予我机会和自我发挥的空间！与和平一起走过近10年的风风雨雨，品尝到了工作的辛苦与快乐，通过不断的实践与提升，我对现有的工作充满了自信！在工作中，我会加快步伐，虚心学习尽可能多的工业材开发技巧，为以后创造更优秀的业绩奠定坚实的基础。

看到公司不断的发展壮大，我感到很骄傲和自豪。我想公司每年进行销售冠军的评优活动也是向每位员工传达与说明这样一个信息：只要有勤勤恳恳地付出，只要踏踏实实地做好了属于自己的每一项工作，圆圆满满地完成每一项目标任务，就会获得应有的回报。请大家相信，一分耕耘，一分收获。

能被评为优秀代表，也是对我日后做好本职工作的一种鼓励，也是对我迈向新的成功的一种鞭策。我愿意为和平的事业做大做强，贡献出自己的一份绵薄之力。

今天，我十分的高兴与荣幸能拿到铝材销售冠军和新客户销售冠军双项奖。首先要感谢以郭董为中心的和平领航人创建了这么好的施展个人能力的平台；能取得今天这样的业绩也要感谢各部门同仁给予我工作上的支持与配合，感谢营销中心全体的兄弟姐妹们的关怀与帮助；我想借此机会特别感谢营销中心总监——靳总，让我在六年前加入和平，靳总多年的培

养与领导，让我从一名普通司机到业务员，然后到今天取得的'优异成绩，此时此刻，唯有感谢更能表达我的心情。

自从2016年干上铝材销售，就爱上了销售的工作，每天都有激情、有挑战，也让我的生活变得多彩起来。借助《和平人》报纸，和大家分享我的一些销售心得，也是我做销售的一些感悟。

一、作为一个优秀销售人员，我们要有良好的心理素质，包括承受压力、承受挫折、同时还要拥有耐力、虚心和宽容，我们要以不变应万变，应对市场的瞬息万变，应对客户的万般挑剔。

二、我们也要博学多才，怎么样才能和客户找到共同的话题、有共同兴趣，客户提到哪儿，我们就能想到哪!这就要求我们的知识面一定要广，我们不一定很专业，但知识面要尽可能的广，这样才能与客户能找到一种共鸣，我们的销售才会如鱼得水。

三、要有亲和力，交流拜访，至少让客户对你不讨厌，愿意和你交流，这就要保持微笑，给对方以足够的尊重，倾听并关注对方，时而做出会意的动作(表示他的话，你认同，你一直在听，一直在专注的听)，只要客户愿意与你交谈，那么，合作就成功了一半。

四、要有很强的市场专业素质。当和你的客户进行沟通的时候，要对客户所在的行业了解清楚(包括行业的特点、现状、发展趋势、困惑、前景等)，要对我们销售的产品优势很熟悉，对产品的功能和应用很熟悉，对在用客户的反馈很熟悉……，你能给客户带来很多意想不到的东西，可信的服务保障，让客户认为你是这方面的专家，你就是它们的顾问。

五、销售人员的辛苦，大家有目共睹，我们要有吃苦耐劳，持之以恒的精神，简单的事情重复的做，脚踏实地，持之以

恒，不怕吃苦，那么胜利就在眼前。同时要有十足的干劲，激昂的热情，更要有不达目的不罢休的冲劲，千方百计，充满热情的进行销售工作。

六、我们要对客户真心，对公司诚信，做到对外真心实意，对内精诚协作，这是对事业，对人生的一种态度，真正的用心做事，用心做人，保持一颗感恩的心，销售，我们将所向无敌！

作为公司开拓市场的一线工作人员，承担着销售任务，压力与风险，有业务就有收入，也就有业绩。销售公司各产品时，需要充分熟悉公司各产品，准确把握公司各产品营销策略，积极主动营销。

2016年虽然我在公司产品营销工作中取得了成绩，但成绩只属于过去，展望2013年，我将在营销工作中继续以敏锐的市场眼光，抓住市场机遇，洞察市场商机，更加积极主动营销。在部门领导的关心支持与部门同仁团结协作下，更好的做好营销工作，为公司的发展尽自己最大的力量。