

商场演讲稿(精选9篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。优质的演讲稿该怎么样去写呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看吧。

商场演讲稿篇一

销售应该具备的几点解决问题的能力——销售人员需要有准确的判断能力，迅速的找出你要服务的客户，评估客户是否是能决定与你合作，比如：是由您负责这个项目的吧。

您是公司的老板吧？等等含蓄却能有效的了解客户的身份地位。迅速的摆脱无意义的接触，摆脱没有决策权的客户，找到决策层，同时也不会让他感觉你直接跳过了他，在和决策层聊的时候不防提起他，让他知道你的感谢。

这样你在以后的工作中多了一个有利的支持者。销售应该具有贪婪和好斗的本性，那些知足常乐，安贫乐道的人不适合做销售，一个销售应该是渴望同陌生人交流，把同客户的接触，“斗”思想当作是一种乐趣，而且自信的人，能够承受拒绝和失败，不会因为客户的拒绝而产生怀疑，具有坚忍不拔的毅力，随时的调整自己的状态，有一句话“迅速的把自己的左脸再次面对客户”销售应该具备的察言观色，观察客户的内容包括，年龄，服色，服装，走路的姿势，语气，声调，语言逻辑等等，重要的是他的“眼神”眼睛是心灵的窗户，一个人的眼睛藏不住心里的东西，综合的通过以上几点来分析顾客对与不同问题的反映和购买意向的体现，这些观察功力需要你在日常生活中的体会和总结，是经验的积累，销售应该具有创新思维，“如何向和尚推销木梳”不同的角度有不同的理解，而在销售角度来分析，销售需要创新思维，不要墨守成规，在你销售的过程中拿出你的个性，特色，独

树一帜，突破传统。

如果你按照规矩来销售，你会黔驴技穷，只有有自己的思想，有自己的做法，你才会有层出不穷的解决问题的方法。销售还需要有坚定的意志，这样你才会在谈判中坚持你的原则和利益，不会因为客户的引导所设置的圈套，而放弃你的利益，甚至会回到公司去为客户争取利益。

汇报客户的抱怨，苦衷。销售的倾听工夫很多人都谈了，但是倾听不只是听，还需要你用更多的肢体语言，比如你的表情，你的点头，和你的语言，来表达你的赞同，更重要的是知道如何诱导顾客将你所想知道的，象你吐露，让顾客说出有价值的东西。

尽快的进入角色，和客户产生共鸣。销售的随机应变能力，也是众多人的话题，不同的客户不同的问题，如何能够在客户提出问题的時候作出正确的回答。

这需要你有灵敏的观察能力和应变能力。集中注意力去观察客户，分析客户。

作出正确的回答。销售的提问技巧大家有些忽视，这和倾听同样的重要，询问方式一般分为，开放式或者是封闭式，开放式比如：你喜欢什么样的人？你喜欢去那里旅游？给顾客回答的余地。

封闭式比如：你喜欢这样的人吗？你喜欢去这里旅游吗？客户只能回答是或者不是的提问方式。一般根据客户不同的情况提出不同方式的问题，从中抓住客户需求信号。

例子，信徒：我祈祷的时候可以抽烟吗？牧师：不行。信徒：我抽烟的时候可以祈祷吗？牧师：可以。

很有意义的一段话，我们能从中体会很多，因为我们是销售，

玩的就是语言逻辑，思维逻辑。

商场演讲稿篇二

优秀是个闪着美丽光环的字眼，守在kdc销售第一线上，能成为优秀的营业员是我们一直以来的愿望。

我们销售着只为幸福传递的钻饰，也要做个快乐与爱的使者。所以，我认为优秀的营业员首先要有爱心有活力有激情有朝气，每天以积极向上的心态拥抱生活，以饱满的热情投入工作。做一个专业的珠宝销售人员，以过硬的功底和贴心的服务，忠实地传递我们的品牌形象。

优秀是个闪着美丽光环的字眼，光环有多闪亮，其内涵就有多丰富。优秀的员工一定要自信，百折不挠，心中永远有目标，每天活得充实而精彩。待客微笑有礼，语言委婉温和，举止落落大方，注意服务的细节，为我们的品牌形象加分。

优秀是的光环越是美丽，登向优秀颠峰的道路就越崎岖坎坷，其付出也就越多。优秀营业员要有扎实的专业知识，要有丰富的销售经验。勤奋学习珠宝知识和销售技巧，孜孜以求，温故知新；在每一笔成功的销售之后及时总结，举一反三；对于暂时尚未达成的销售，决不认输，永不放弃。优秀的员工会想尽一切办法提高自身的综合素质和修养，找一切理由来接近和了解我们的顾客，想千方百计征服顾客赢得市场，有勇气争最大的份额，有决心吃最甜的蛋糕。

优秀的员工，工作时能独当一面，融入集体后与团队成为一体，懂得协作，讲究效律，配合默契，时刻认识到团队利益高于个人。

优秀的员工，要像l那样口若悬河，思维敏捷；要像p积极乐观，随机应变；要向j委婉道来，让人如沐春风；要像lh那样

脚踏实地，步步为营；要向c那样心灵手巧天真活泼。

当我把以上的优点都盘点一遍，我发现如果它们能集于一身时，我们真的可以被冠以优秀一词了，而如果我们能团结协作默契配合到有大我无小我，众人如一人的境界时，那我们每个人都将真的非常优秀了。

优秀的员工，其实就是你我他，我们自信并快乐着，奉献并幸福着，与kdc一起成长着。

商场演讲稿篇三

销售心得作为一位在销售行业三年在惠普销售工作近1年的销售人员，我一直以提高工作效能为自己目标，而不是单指工作效率，换句话说就是学会如何控制自己，将有限精力集中在一些有价值客户的身上，重点而有序的分层次跟进自己那些尚处于合作边缘的客户，当然这里所指的边缘是一种相对的概念-----所指的就是客户对我们一次交谈后，他们对我们所提供服务的接受度去到哪里。

至于如何让自己达到这种判断力，除了自身的经验外，更重要的是自己的一种心态。在这里我也只能与大家分享下经验，相信很多在公司工作的同事，也会有他们独特的见地的。

博众长而用之，方能为自己打开一片天地。心得一：仔细观察体验销售技巧-----只有不断学习销售技巧的人，销售业绩才会有提升。

其实销售是一门非常深的学问，需要具备很多方面的知识。简单的举例说：作为一名销售人员我们一般都感觉每个人都有自己的一种销售风格，可能你适合谈爽快的顾客，但是其他顾客你就不怎么会谈。

但我感觉一个真正优秀的销售人员，是没有自己销售的风格的，而是根据顾客的销售风格改变自己的风格。打个比方假如我们可以把顾客大概分为三种类型，冲动型，分析型，倾听型。

首先我们要观察这个顾客属于那种类型，假如这个顾客属于冲动型这种顾客一般都容易一时脑热而去买一件商品，遇见这种顾客一定要非常激情富有感染力的去交谈，用最快的速度去成单，一般超过10分钟这顾客还没成单，说明成单的希望已经变小。假如遇见分析型的顾客我们就要静下心来慢慢去谈，这种顾客千万不要着急，你要去了解他的一切需求，和他看过的一切商品，坐下了去帮他分析帮他省钱最后把你的商品推销出去。

假如是倾听型的顾客其实是最难谈的，因为你跟他说的一切话他都不会作任何回答，这样的话你根本就不了解他的需求，这种顾客先不要去说商品，先要他和你说话，你要问他一些非常简单的问题去让他主动开口交流。比如问他办公家用，是给孩子用吗？孩子多大了等等，但你感觉他感兴趣的话题的时候可以多说些。

这种顾客他跟你放开的去交流一般买的几率也是挺大的。因为东西太多就不跟大家说太多了。

心得二：主动才是积极——相信只有主动出击的人，才会有成功的机会。在我开始刚做为一位销售员的时候，我每次见完客人之后，一旦被客户推拒我或同事问我为什么没有签成单，我有个恶习就是会对大家解释说：“我不会…，因为…….，我的计划没完成，因为…”我总是在找借口，在抱怨。

但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。一旦陷入这种自己挖好的心理陷阱中，有时候自然而然的怨天忧人，相应而来的就是许多你认为很倒霉的事在你

身上发生，其时祸根就是你自己。

说起我的转变也很有意思，那段时间我听到一首老歌，它歌中的一句歌词给了我很大的启发，“要让人生更加漂亮，要努力才能有运”。从此“要努力才能有运”深深的刻入我的脑海中。

每当我低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。我开始以很积极的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。

心得三：以终为始——给自己在不同时期制定一个力所能及的目标在我们已经开始处于一种积极向上的心理状态下，为了避免一种盲目性的积极，也可以说是一种没有方向性，往往是事倍功半，得不偿失。在我作为一个新的销售人员时，我始终一开始，就把开单做为一种首要目标，而不会去不切实际去幻想要如何的一鸣惊人。

如果这样，很可能最后把自己逼入到一个自己设定的心理死角中去。而你真正的潜力却得不到发挥，因为你一开始就为自己选择了一条极其难行的路，还没轮到你发挥的时候，你已经精疲力竭了。

我赞成循序渐进的方式，当然你得给自己设定一个时间表，这样你才会有压力。在对待自己的业绩上，我会为自己每个月的目标或每一阶段的目标设好一个较易完成的量，当然是以前期高点为目标，哪怕在这个月我是增长了几块钱的销售额，我也会觉得我在增长中，因为是这样，我一直保持着一种乐观的态度去对待工作。

在客户跟进方面，我理解一点是，我现阶段不可能一次成单的客户，我就开始筹划如何进行下一次的跟进，当然我是首先进行客户急迫性的分类。可能我定的目标是在第二次的接

触中，让那些在第一次接触中只认同我们服务少的客户，多认同我两点服务内容而以，因为这是我在第一次中，所判定的一些可容易再次切入的点。

我相信一次又一次的认同，将带来我最终的成功。这只是一个简单的例子。

事实上我们需要在客户的跟进方面做一些阶段性地评估以及持续修正及改良。但最重要的是有方法的坚持。

心得四：博取众长-，汲取众力-----集思广义，人多点子多我相信一点，一个人的能力总是有限的。在近三年的销售工作中，我发现一个很有感触的事。

就是我的很多成单，之所以能成，很多时候是因为我接纳了上司，同事的意见和点子，灵活的应用。当有时的确需要上司和同事的帮助的时候，我会借助他们的力量，合力去完成一笔生意。

认知自己。

商场演讲稿篇四

演讲稿的写法比较灵活，可以根据会议的内容、一件事事后的感想、需要等情况而有所区别。在社会一步步向前发展的今天，我们可以使用演讲稿的机会越来越多，那么你有了解过演讲稿吗？下面是小编收集整理销售的演讲稿，仅供参考，欢迎大家阅读。

各位同仁：

大家好！

一个企业的创立，离不开积极勤奋、风雨同路的每位优秀员工；企业的发展，更需要新鲜血液的不断加盟。不同背景、不同经历、不同层次的人才荟萃，冲击碰撞、互相激励，才能使我们的创新思维、科学管理、诚信经营和做全球第一汽车标准件的目标。

我们的企业好像一个大家庭，以它广博的胸怀，接纳、包容了在场的每一位。你们家境、品性不同，年龄、爱好不同，文化程度、社会历练、从业经验各异，但在企业中却扮演着不同的角色，你们都是企业的骄傲，都是企业的主人公！

我深深的知道，正是你们的主人翁精神，支持着你们为我们的企业默默的奉献着！时常萦绕在我脑海的是为了健康城顺利开业不分昼夜辛勤工作的所有同仁——这里没有职位高低之别，不分是指挥若定的高管、现场管理的中层还是勤勤恳恳、默默奉献的普通同仁，只要为我们企业作出过贡献，我们同样不会忘记！

企业的发展壮大，需要资金的积累和不断的投入。也许，你们的付出并不总是得到自己所满意的回报；但是，我们要相信，只要企业发展了，我们个人才能得到发展的空间。也许，你们从事的未必是自己最喜欢的工作；但是，我们要知道，企业是一个相互配合的有机整体。企业需要你们的敬业爱岗、无私奉献！

我衷心期待全体同仁与我们企业共同成长，期待全体同仁对我们企业继续予以大力支持，和工作方面的配合。

作为大家庭中的一员，我想对你们说：公司的每一位同仁都是公司最宝贵的财富，你们的健康和安全，不仅维系着公司的兴衰，更关系到你们家庭的幸福。我衷心希望每位同仁在为企业努力工作的同时，都能关注健康，珍爱生命，一同创造我们企业明日的辉煌，共同分享奋斗的成果！

愿每一位同仁在企业度过燃烧的岁月，在健康快乐中建功立业，与企业一道走向成功！

胜利的荣耀属于我们企业，属于企业的全体同仁！

最后，我衷心祝愿全体同仁及家属工作顺利、生活愉快、万事如意！

商场演讲稿篇五

大家好。首先非常感谢美丽的怡然酒店能够给并不出众的我这样一个终生难忘的机会。感谢大家。

随着暑假的开始，旅游旺季的来临，我们怡然酒店也迎来了一年一度的效益月，今天我们将拉开__年效益月的序幕。现在，整个酒店，上至最高领导，下至普通员工，都在为打好效益月这一战而忙碌起来。预定部作为其中的一个部门，当然也不例外。预定接待，作为客户与酒店之间一个的桥梁，内外通达，作用不可小视。作为其中的一个成员，我们将借助预定这个平台在第一时间内把我们酒店的优惠活动告知顾客，把酒店的实惠带给顾客，同时也借助这个平台，把顾客的意见建议用顾客最原始的最真实的声音反馈给相关部门，并且和大家一起行动起来，采取切实可行的措施来满足顾客需求，从而提高顾客的满意度。

然而，预定部作为今年5月份成立的一个全新的部门，没有现成的经验可以借鉴，没有现成的道路可以走；而我——一个初入餐饮行业的新人，更无经验可谈。但我会虚心向身边的领导和同事们请教学习，并以我满腔的热情来更好的做好这份工作。

目前，我们预定部有我和赵颖赵姐两位员工，现在我们已经采取的促销措施有为老客户选菜送菜活动。在这项活动中，

我们请老客户从参选的所有菜品中选择出十款最喜欢的菜品，然后从7月10日至8月20日只要这位客户来酒店消费，我们就免费赠送其中的一款菜品。而且我们还把老客户所选择的菜品作为重要的客户资料存入客史档案，更重要的是，在选择菜品时，每当有客人对我们的菜品和服务有评价时，我们都虚心接受请教，然后传达给相关责任人，并采取相应的措施进行整改。这项活动也充分显示了我们酒店对老客户的尊重和对现有顾客资源的格外珍惜。

现在，为了配合酒店的效益月计划，我们预定部决定采取以下措施：

1详细作好订餐记录，注意客户细节信息，建立健全客户档案。每当有客人订餐时，我们都将详细登记客人单位、姓名、人数、标准、到达时间和联系方式。并且会把重要的信息登记在客户档案里，以备后用。然后在第一时间内通知相应的服务员和厨房，使他们有充足的时间作好充分的准备工作，提高工作效率，更好的为顾客服务。

2和公关销售部门通力合作，借助预定平台，把酒店的优惠促销措施宣传出去。在效益月期间，我们酒店在餐饮和客房方面将有一系列的优惠促销活动，例如歌舞自助餐，幸运大抽奖，临沂老乡特别优惠，天天特价等，我们将把这些信息详尽的传达给客户，切实给他们带来惊喜和实惠，从中也给酒店带来效益。

3切实贯彻实行“迎进来送出去”的原则。不管是新、老客户，只要来到我们酒店消费，我们一定会用最真诚的笑脸来迎接他们、服务他们。而当他们离开时，我们也一定会笑脸相送。不管消费多少，不管是新客户还是老客户，坚持“迎进来送出去”的原则。

4借助效益月和旅游旺季的有利时机，加强和外界的联系，积极开拓客源，增加营利。对于任何一个组织来说，要想增加

赢利，一是从现有的可户那里得到新的业务而发展；二是通过兼并或收购其他的公司而发展；三是通过吸引新的客户而发展。其中新业务的增长则是最重要的。同样对我们酒店来说，预订并不是内向预订，我们也会积极走出去，和旅行社、旅游公司联系，开拓客源，加强合作互惠互利，增加团队餐的比例。

5重视客人反馈，加强自身建设。客人用完餐离店并不是我们预订工作的终结，而是另一个新的开始。我们会虚心征求客户的意见和建议，并及时反馈给相应部门采取措施加强建设，为未来的预订工作打好基础。

商场演讲稿篇六

大家好！

我是来自五楼运动城的员工，今天我演讲的题目是：《宣誓词激励我不断成长》。

如果你是一滴水，你是否滋润了一寸土地？如果你是一线阳光，你是否照亮了一分黑暗？如果你是一颗粮食你是否哺育了有用的生命？如果你是一颗最小的螺丝钉，你是否永远守在你生活的岗位上这是伟大的共产主义雷锋在他的日记中写的一段话。他告诉我们，无论身处什么样的岗位，无论从事什么样的工作，都要发挥自己的能力，做出的贡献，并努力做到爱岗敬业，无私奉献，提高自身素质争取使企业更加繁荣。

光阴如梭，来到大观园已有整整一年的时间了，在这段时间里，亲身见证了她的成长与发展。近80多年的历史，在济南零售市场上曾创下骄人的战绩。灰瓦、白墙、红柱的外观景象，成为新济南中优雅别致的“老济南”，让更多的济南人喜不自禁！而我作为一名导购员，在商场的工作虽然单调，但我们的生活却是五彩斑斓的；我们每天面前的顾客虽然是

陌生的面孔，但在服务的同时，与顾客之间的真挚情感却是真实存在的。

立我志向，就是确立自己的人生目标，志向不立，犹如没有舵的船，没有根的树。坚定我的志向，坚持顾客就是上帝的宗旨，爱岗敬业，以苦为乐，这一切使我的思想得到了升华，从此我意识到，工作的单调和艰苦不再是一种负担，而是我们生活的必须。在营业员这平凡的岗位上，平凡的你、我、他一样能创造出一片精彩的天空。人就应该这样，无论工作多么平凡，肩上的担子多重，脚步多沉，都要一步一个脚印地走下去，直到永远。人的一生不可能永远都是平坦大道，伴随我们的还有困难和挫折。流水因为受阻才形成美丽的浪花，人生因为受挫才显得更加壮丽多彩。遇到困难我们就要这样，跌倒了再爬起来，永不气馁，用失败来记载自己走过的路程，这才是真正的胜利！

爱我岗位就是要努力培养自己所从事工作的幸福感、荣誉感。我的岗位，这不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。于是，我天天给自己加油鼓劲，不管我受多大委屈，绝不能让顾客受一点委屈；不管顾客用什么脸孔对我，我对顾客永远都是一张微笑的面孔。生活就像一面镜子，当你对着它笑时，她也会对着你笑。当我看到顾客对我微笑时，当我的工作业绩得到领导的肯定时，我感到从未有过的喜悦和自豪！我是用这种方式向社会奉献爱，就像大家经常说的：爱，是我们共同的语言！

强化我的素质，全面提升我各方面的能力。人是不断进步的，社会是不断发展的，整个人类文化遗产和物质财富可以代代相传，但生命却无法永恒。任何一个新生命的诞生，也是一个新生命零的开始。一个人不仅要积累财富，但科学知识，工作技能，工作激情的积累更重要。因此，每个人都要努力塑造自我，使自己的思维、智慧、知识技能结构日益丰满，综合素质日益完善，思想更趋成熟化，行为更趋理性化，不断否定自我并超越自我，面对新的机遇和挑战，在曾经获得

我们商场“销售能手”的荣誉上，树立更高的目标“做行业中的营业员”。的营业员就是拥有高尚品德，极富诚心、爱心和责任心，具备优秀的职业素养和职业技能的业务精英！这就要求我们坚持是金，坚持勤劳进取，坚持学习创新。我们知道，一花独放不是春，百花齐放春满园。我们每个人都是大观园的形象大使，让我们以更先进的营销理念，更专业的营销技能，更完善的服务标准，不断增强竞争力，只有这样，大观园才能在强手如林的市场上稳定、健康、持久的发展壮大，为社会，为员工创造财富和价值。

商场演讲稿篇七

你们好！首先，很感谢本公司及各位领导给我这次应聘营销主管的机会，我想这样的机会，不止是我个人努力就可以得来的结果，也有公司优良制度的帮助，才让我有这样一个更好的平台，能够更好的发展。

当初应聘的就是本公司的营业员，首要搞营销工作。初到公司，看到前进前辈完美的市场处事、至诚的处事理念、人文空气、艰深的企业文化深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了贵公司就是选择了人生成长的机缘。

自从进公司那天起，我就立志要在今后的工作中尽职尽责、责无旁贷。我会虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们进修，尽快熟悉公司业务。在几年的工作中，我对客户的问题，热情处理，从来不纰漏推诿。而且，还在工作之余招揽新用户，成长新用户，操作亲友老友同窗等关系，向外宣传本公司。默默地为公司的成长尽肤浅单薄的力。

在几年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，这次的竞聘中，我感受有很强的优势来应聘这个营销主管的岗位。我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和要有一颗爱心。我有一颗爱心，

我相信能够把本职工作做好。几年来的工作磨炼了我的心理素质。

我从不因神色而工作、清洁干事、精悍干事，的果敢抉择妄想和组织能力。工作进取的抉择信念和勇气，就拿此次竞聘来说，我站里，在迎接挑战，从挑战中自我、改良的，也想经由过程的向巨匠证实：本公司的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就会有会有失踪败，若是次失踪败了，说剖明我还良多问题和，我会加倍全力的考验。用尽自己全部的真诚和能力，去迎接更始路上方面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，在工作的挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。

2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。

3、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。

4、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门点得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

以上四个目标是相辅相成的，全体销售人员整体水平的提高，必将能够保障公司的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

1、协助各部门搞好公司内部销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作我认为，作为管

理人员，是对部分部门管理的分担者，因此，我要摆正自己工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作

售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

3、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效

作为一家营销企业，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

众所周知，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。俗话说，“道高一尺，魔高一丈”，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们还应加强售后服务的自主开发，不仅可以提高我分

部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企业运营成本。

你们好!首先，很感谢本公司及各位领导给我这次应聘营销主管的机会，我想这样的机会，不止是我个人努力就可以得来的结果，也有公司优良制度的帮助，才让我有这样一个更好的平台，能够更好的发展。

当初应聘的就是本公司的营业员，首要搞营销工作。初到公司，看到前进前辈完美的市场处事、至诚的处事理念、人文空气、艰深的企业文化深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了贵公司就是选择了人生成长的机缘。

自从进公司那天起，我就立志要在今后的工作中尽职尽责、责无旁贷。我会虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们进修，尽快熟悉公司业务。在几年的工作中，我对客户的问题，热情处理，从来不纰漏推诿。而且，还在工作之余招揽新用户，成长新用户，操作亲友老友同窗等关系，向外宣传本公司。默默地为公司的成长尽肤浅单薄的力。

在几年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，这次的竞聘中，我感受有很强的优势来应聘这个营销主管的岗位。我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和要有一颗爱心。我有一颗爱心，我相信能够把本职工作做好。几年来的工作磨练了我的心理素质。

我从不因神色而工作、清洁干事、精悍干事，的果敢抉择妄想和组织能力。工作进取的抉择信念和勇气，就拿此次竞聘来说，我站里，在迎接挑战，从挑战中自我、改良的，也想经由过程的向巨匠证实：本公司的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者!既然是挑战，就会有会有失踪败，若是次失踪败了，说剖明我还良

多问题和，我会加倍全力的考验。用尽自己全部的真诚和能力，去迎接更始路上方面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，在工作的挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。

2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。

3、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。

4、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门店得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

以上四个目标是相辅相成的，全体销售人员整体水平的提高，必将能够保障公司的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

1、协助各部门搞好公司内部销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作我认为，作为管理人员，是对部分部门管理的分担者，因此，我要摆正自己工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作

售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

3、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效

作为一家营销企业，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

众所周知，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。俗话说，“道高一尺，魔高一丈”，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们还应加强售后服务的自主开发，不仅可以提高我分部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企业运营成本。

商场演讲稿篇八

下午好

各位同事，我认为销售能够改变命运。在三四年前，我是一

个毫无经验，毫无社会背景的人，面对寻找工作和个人能力提升没有任何方法。那个时候只想找到一份工作，找到一份能够养活自己的工作，因为我从四川达州过来，一直在哥他们哪儿住着，压力很大，毕竟在外比不上农村，吃住都要钱的，我在哪儿也会增加他们的开支。因此，我渴望能够找到一份工作，一份稳定的工作，从而来减轻他们的负担。但由于能力问题，没有经验，任何工作都很难寻找，现在回想起来，我寻找过的单位和简历，不少于200家。那个时候，我对电脑感兴趣，我想从事有计算机方面的工作，由于没有任何经验，没有一家单位对我感兴趣。因此，我只有放弃自己的爱好，放弃自己那份曾经的执着，抱着随便找工作的态度找了一份长达12小时的工厂工作。由于企业经营不稳定和我个人定位不准确的因素，我换了无数份对自己毫无兴趣的工作。从此人变得极为麻木，对生命也就不太负责起来。我想，这应该是可怕的，现在回忆起来，应该非常可怕。

在无意中，我在书店闲逛，看到了一本书是林伟贤的《money&you》当时只是随便翻了几页，后来就非常对这本书感兴趣，买回家一口气花了两天时间看完了。这本书受益颇深，建议各位有空去看看。这本书让我学会了系统思考问题的能力，如何看清自己，如何定位自己的一些思路，同时书中的一些名词，让我很感兴趣，感觉很好，知识有所长进。后来我就去想改变自己，经过无数思考，我最终还是打算从事销售方面的工作。

我只所以要离开，是因为我在不断学习，学习了一些销售方面的系统化知识。包括销售团队组建、业绩考核、销售人员薪资等。最让我觉得兴奋的是，我在所有知识中彻底分清了“营销”与“销售”的概念，“管理市场”与“开拓市场”的概念。最终我选择了一家it公司，由于时间关系，我就不一一细说我找工作的一幕幕.....现在回忆起来，我目前感觉从事销售工作一直以来，让我最自豪的就是能够在世界五百强的公司可口可乐上班，从事快消的营销工作，的确兴奋，来之不易。最终我离开可口可乐，感觉是它的待遇不怎

么合理，不是我想要的，所以我选择离开了。我记得在应聘可口可乐“业代”（业务代表）这一职位时，我们当时应聘的人有50多个，最后是我与一位稍黑的男孩被录取了，我感觉很自豪。证明我还是有一些能力的，不是没有能力，因为在哪些人当中，无论是论学历和资历，我都不如他们强，最后我能够应聘成功，在我的职业生涯中，可以骄傲一下，哈哈。

在面对可口可乐面试官问我：“如果今天你没有被我们录取，你怎么办呢？”，我平静地回答：“可口可乐是世界五百强公司，能够在这家公司任职，是我的梦想。今天能够来到世界五百强的公司可口可乐，这其实就是一种成功，一直自豪。没有关系，我没有应聘成功，只能证明我还有些条件不具备，达不到你们的要求，别无其它”。面试官对我这一问题，非常满意，我想这应该是我能够应聘可口可乐成功的原因吧！

同事们，当我去选择从事销售工作时，我的家里人反对，他们觉得这一行没有什么可图，其实我不这样认为。回到现在，我通过不断努力，不断学习我现在是一位全方位的销售人才，同时又是一名部门经理人，策划人。曾经的我通过不断学习，从事了广告策划一职的工作，我想这是对我今天打下了一些很好的基础。现在回头看看我哥他们与我来比较，我比他们强n倍，他们面对烈日，整天靠体力赚钱，而我可以在办公室吹吹空调，动动脑子靠脑力来赚钱。这就是选择，因此我面对曾经的选择，我不后悔，很庆幸自己能够从事销售，能够做好销售，而且还能够做了这么多年。这一切都是基于我愿意学习，愿意奋斗。我想还有些原因就是客户所说的，我对工作是很有责任心的，有激情的。任何时候，我都没有放弃，客户也非常喜欢我这种勤奋，执着的精神，有很多公司都想让我去他们公司，以我这种激情，随便能够组织一支非常有力的团队，帮助他公司迅速来开拓市场，客户如是说。至于客户他们说的是否是真实的，我们暂时不看，但至少让我从中总结了，也充分证明了一个人只要不放弃，不抛弃，坚持自己的梦想去做，我想一定能够成功，一定能够把销售做好，

业绩做好。

商场演讲稿篇九

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。