

最新枕头推销文案 销售的演讲稿(实用9篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

枕头推销文案篇一

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，没无其它”。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。

枕头推销文案篇二

上周的欢乐生活周中，我们五年级的同学在卖美食给小朋友吃，我就是其中的一个小贩。

那天，因为搬运工还没有把货搬来，所以我十分无聊，这时，我心想：要不，我去别的摊上买几个寿司，再高价卖出去，这样的话，我还可以赚到一点儿利息。就这样，我不知不觉地当上了“小贩”这个角色。

在我看来，当“小贩”这个角色是十分艰难的。

那天，我买好了十个寿司后，就回到自己的摊位上，然后我叫起来：“美味的寿司谁要买，只要一元钱，就可以买一个，走过路过，千万不要错过！”但是，我等了大半天了，都没卖出去一个，这让我感到十分丧气，因为我花了9元钱买的寿司就这样快要凉掉了。

这时，终于有一位顾客来买了，只见他问我：“大哥哥，请问这样能寿司怎么卖？”我看了他一眼后，就毫不犹豫地 说：“一元一个。”他慢吞吞地说：“那好，我买十个，这样能不能打个折扣？”这时，我想，这个小孩真牛，长大后一定会赚到大钱的。接着我平静地说：“不可能，否则我就要亏本了。”“求你了，就打一个折吧。”他苦苦地哀求着，这时，我用手摸了摸后脑勺，说：“为什么我要给你打折？”“这……算了，我不买了。”这时我赶紧拉住他，（因为我怕寿司凉了之后，没人会来买了）着急地说：“我给你打个对折吧，我只卖5元，可以了吧。”“太好了！”他兴奋地说，并伸手给我一张灰色的票子。

哎！我好累啊！但是，我又很开心，因为我体验了一次当小贩的感觉。

枕头推销文案篇三

大家好！

春节即将来临，借此机会向诸位拜个早年，祝大家新春愉快！身体健康！合家幸福！

在这里我代表销售部全体员工感谢公司提供的平台！

感谢总经理！感谢全体同仁对销售工作的鼎力支持！

过去的一年，我们努力过、奋斗过，有欢笑、有痛苦，有失意、也有成绩，对今天来说都已成为过去，成为公司发展道路上的一个里程碑。刚刚参加的集团年终会议给我很大的触动，我们一个总人数占集团公司三分之一的数量的实业公司，竟然靠他们输血支持我们。心里真不是个滋味，当时我就在想，是我们比他们傻吗？不是，是我们努力的程度和工作方法与武汉业绩优良的公司还有一定的差距。特别是我们的销售部人员，没能给公司带来丰厚的订单。得过且过，混日子的

思想还是存在的。

一年下来，由于订单少，利润低，回款期过长是导致公司亏损的重要因素，尽管有种种客观理由和原因，但我们不想推卸责任，我们也不能推卸责任。因为公司要我们是来克服困难，提高效益的，否则，要我们销售队伍干吗呢？任何企业检验销售成绩的惟一标准就是看业绩增长与否，这始终是硬道理。

不蒸馒头蒸口气，新的一年，我们一定认真汲取经验教训，好好总结想方设法提升销售业绩。争取打个翻身战让公司走向盈利的轨道。

在过去的20xx年，我们的销售队伍是以新兵为主，大家在摸爬滚

打中经历了种种考验，遇到这样或那样的问题，在种种困难中锻炼了我们的销售队伍，更重要的是我们的销售队伍成长起来了。又一年的实战锻炼，提高了销售部每一位员工的工作能力，销售部制度化、规范化的管理也更加合理。

今天开始，我们的销售队伍已不再是新兵，而是一批经过一场又一场战争洗礼的老兵，积累了丰富的客户资源和人脉，业绩的提升必定指日可待。我们还将继续补充新鲜血液，不断的培养壮大销售队伍。

多年来我一直认为，人要学会感恩，特别是在这个浮躁的时代，有许多企业关门倒闭，职工连工资都难以拿到，所以，今天，我们每个人都应该感谢公司提供这样一个良好的、稳定的工作平台让我们一起奋斗，因此，我希望销售部每一位员工从现在起，将自己本职工作做好、做到位，特别是客情关系处理上关注细节，粗放的结果是被市场淘汰。所以，我们销售人员多拿订单、提高利润、及时回款，做好嘉一品牌的宣传就是对公司的最好回报！

20xx开年之际我们已喜迎我们公司产品中的新成员3d打印机，样机已经陆续送达到客户手中，产品的测试改良也将有条不紊的进行着。相信不久会有丰厚订单像雪花一样飘来。

俗话说，芝麻开花节节高。去年销售业绩比前年有所提升，经过一年的铺垫、布局，我们有理由相信20xx年销售业绩会有很大的突破！

20xx年在总经理的带领下，各位同仁的支持下，相信大家一定能完成950万的销售任务，冲击1100万的销售目标。

在此我代表销售部全体成员向在座的领导、同事们表个态□20xx年销售部一定会给大家一个满意的答卷！谢谢大家！

枕头推销文案篇四

大家上午好！

当我走上这个演讲台，心里面一阵阵的激动也随之而来，非常感谢领导给我这样的机会，同时感谢同事们给予我的信任。我是水电站设备制造厂公司的一名销售人员，经过这些年的销售生涯，我真的感触颇多，一个好的企业，一个响亮的品牌，在市场营销中占有多么重要的位置啊！今天，我很荣幸站在这里和大家一起分享我心中的这份感触，是幸运，是挑战。

企业要想发展，就必需一个强大的企业文化作为支撑。而我们企业的文化精髓就是：永恒的市场，真诚的服务，最好的质量，不断的创新的管理理念；团结，求实，创新，奉献的企业精神；以人为本，以质取胜，塑造品牌，做强做大的企业方针；为顾客创造价值，为员工谋求发展，为股东增加财富，为社会承担责任的企业使命以及属企业品牌，为用户服务，让用户满意的经营理念。在这些文化精髓中，我总结了“真诚”，“细心”，“团队”，“创新”四点作为我营

销的指南针。

“真诚”就是诚实守信，诚信是我们企业发展的根本，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有拥有一颗真诚的心，坦诚相待，言行一致，发于内心的去交流、沟通，才能得到他们的认可。

在生活中，我们大多数人都需要别人给予一些体贴，而我们用自己的“细心”巧妙地将一些体贴融入到言行之中。做营销我们更要从这些小的方面插手，比如一句温暖的话，一个亲切的动作或许就会产生感动人的强大力量。

“团队协作”是一种精神，我们又称为“团队精神”。“以顾客为中心”是我们公司建立的唯一目标，我们注重组织团队的力量，因为没有团队的相互协作和支持，企业前进的目标往往很难实现。我们公司有切实的协作和分工体系，我们之所以能够缩短流程周期，不断提高顾客的满意度，快速响应，开发最具创意的新产品和服务，然而所有的这一切都在同一时间进行。原因很简单，那就是团队的力量！我们公司通过组织团队使全体员工参与，以顾客为中心，然后转向整合流程管理。围绕“以顾客为中心”来构建团队，将使我们公司的各个环节紧密地连在一起，以达到共同目标。

现代水电设备之间的竞争就是企业管理创新能力的竞争。我们首先要有一个自己应该一直处于一个创新状态的意识，只有这样，我们才能将管理的组织创新，人才管理创新，技术管理创新做好，才能有效推动集体学习，使组织中的每个员工不断的学习，并充分发挥员工的创造能力，不断改进管理、技术及服务，使组织获得持续的竞争优势。

21世纪，这个企业竞争最激烈的时代，任何企业要想立足不衰，有两个方面最为重要，一是企业品牌，二是顾客的满意度和忠诚度。面对品牌整合营销时代的到来，品牌就代表着整个公司的形象，精准定位品牌战略，着力品牌建设，投资

品牌建设，是我们企业在市场竞争中立足的重要手段，也是我们企业生存下去的唯一活路。因为对于一个企业而言，能为社会提供的有形的产品和实物总是有限的。但是，品牌和品牌上附着的企业文化，却能提供给消费者终生享用的精神财富。而这种精神财富，便是品牌得到市场认可的根本原因，也将成为品牌事业的根本基石。我们企业注重品牌建设，精准定位了品牌战略，不断提高产品质量以保护消费者的利益。我在销售中了解到我们的品牌在广大的消费者中有着极高的忠诚度和认可度，这就说明了我们的品牌战略方向是对的，我们以人为本，为消费者服务的经营理念也是对的。

今天，我在这里代表我们水电站设备制造厂向广大消费者承诺：我们将遵循企业的要求，提高产品的质量，进一步优化服务，为顾客创造价值，将保护消费者的利益作为我们应尽的职责和义务，在今后的日子里我们将历史化作镜鉴，用创新成就伟业，质量在左、诚信在右，一路前行、一路播种，待到山花烂漫时，再一手拥抱收获的喜悦，一手再谱壮丽的华篇。

枕头推销文案篇五

我今天的演讲题目是“谁能让客户满意——我为营销做什么”。大家都知道今天的演讲主题是全员营销，简单片面地理解就是公司从上到下都去参与营销。但是如何参与到营销中去是我们思考的问题。我一个做人事的能去兼做营销吗？他一个做生产的也去兼做销售？那这就要乱套了，管理也会变得很混乱，我认为专业的人做专业的事，更用心、细心地做好自己的本职工作也就是间接地为营销做了自己该做的。这里我们不可能所有人都去做销售，而是强调我们所有人都要树立全员营销的观念和意识，为营销中心的对外营销提供强有力的后盾和保障。

今天我们聚集在一起召开员工大会和演讲活动，大家想想，

我们为什么会聚到一起?因为这是一个企业，我们来到企业工作。而企业是什么?简单来说，企业就是一群人聚到了一起，贡献自己的价值，为一个共同的目标奋斗，不断推进企业的发展和进步，获得利润，实现员工与企业的共赢。

利润从哪里来?从产品中来?我们传统的销售为企业生产产品，通过推销、促销的方式来销售产品，从而创造利润。但随着市场的竞争，市场的发展，客户的需求也在不断的变化中。有了优质的产品还不够，产品再好，你酒香也还是怕巷子深的。要获得市场的肯定，获得客户的认同，就必须提供好的服务，满足客户的需求，以销定产产销结合，让客户满意，通过顾客的满意创造利润。谁能让客户满意?我们每一个人!所以我们倡导全员营销!

如同我刚才所讲到的，随着市场竞争日趋激烈及市场需求的不断变化，我们需要全员营销。同时随着公司的不断发展，从刚开始公司成立初期的以开拓市场，营销为主要职能到公司不断发展进入规模化运作，营销观念融入其中，顾客处于支配地位再到顾客成为核心，成为共同的对象，营销逐步转化为综合职能，营销与其余部门是相互协作的关系。而这也是我们公司的发展趋势。随着公司的发展，全员营销也是必然的。

另外不知道大家有没有听说过关于营销的1-3-11原则，在这里和大家共同分享一下。营销中有一个1-3-11的原则，即保持顾客的关键是使顾客满意，一个满意的顾客会：1、再次购买;2、较少注意竞争的品牌和广告;3、购买公司新加入产品的其他产品;4、向至少3个人说公司的好话。与之相反，一个不满意的顾客会对11个人抱怨所买到的产品。全员营销我们能做什么呢?我们要做好自己的工作，服务好周围的每一个客户，不要因为自己一个人的言行举止影响到11个人抱怨公司、抱怨公司的产品。我们要让自己成为一个让客户可以至少向3个人说公司的好话的人，让客户不会去对11个人抱怨我们公司，抱怨我们公司的产品。所以我们需要全员营销。

那么什么是全员营销呢?全员营销的主要含义为：人人营销；事事营销；时时营销；处处营销；内部营销；外部营销。

人人营销也就是说企业中的每个人，都要有“营销意识”，都有“服务意识”，都结合自己的工作，参与营销活动，为客户服务，包括内部客户和外部客户。事事营销即我们要把每件事情，都与营销联系起来，每件事情，都力争对营销起到积极促进作用，做每件事情，都想着营销。每件事情都与营销挂钩。每件事情，都注入“营销”的灵魂。时时营销则是指我们在任何时间，都要想着营销，思考营销，研究营销，学习营销，都做一些力所能及的有利于营销的事。处处营销也就是我们大家去任何地方，都想着营销，思考营销，都能根据实际情况，进行适当的宣传推广活动。把营销深入到脑海之中，成为我们的潜意识。内部营销即在企业内部，要利用一切事件、一切机会、一切场合、一切可能持续宣传企业文化，持续宣传“服务意识”、“营销理念”，加强沟通。就如我们本次举行的全员营销演讲比赛和我现在所做的，也就是加强公司的内部营销。我们本月完成的工业园基地各部门相关标识的制作也都是在做内部营销。外部营销则是我们工作人员面对外界，都要积极宣传公司的形象、公司的产品和服务，宣传文化，宣传企业。

那么各部门都能为营销做什么呢?比如生产部和质保部以最快的速度，保质保量做好生产；营业部以最好的服务和引导做好开票发货工作和客户接待工作，这些都是为营销服务；技质中心积极研发、引进、改善合适的产品，积极解决客户的难题，积极配合生产和营销的工作，也是营销；营销中心，更是需要积极“寻找潜在客户，转化准客户，培养新客户，维护老客户，复活旧客户”，积极为客户提供服务，积极创造“客户好感”，都是营销。行政后勤人员，积极做好自己的本职工作，积极从正面影响客户，都是营销活动。

而我所在的部门又与全员营销有什么关系呢?我所在的部门能为全员营销做些什么呢?大家都知道，无论企业间的产品质量

竞争，还是销售市场的竞争，其背后都是人的竞争。有个故事说，一位母亲让自己年幼的儿子拼一幅世界地图，没想到儿子的速度快得让人吃惊。母亲后来发现，原来世界地图的背面是一个人的照片。故事很简单，寓意却很深刻：“人对了，世界就对了”。

尽管目前国外的饲料企业还没有全面进军国内市场，但饲料企业间的竞争将会越来越激烈，人才的问题也逐渐显露出来。目前，公司发展的速度远远超过了人力资源开发的速度。没有资金可以贷，没有技术可以买，没有设备可以进，没有厂房可以盖，但没有人才却不能干事！

尊敬的各位领导亲爱的同事：

大家上午好！

在美国一个农村，住着一个老头， he 有三个儿子。大儿子、二儿子都在城里工作，小儿子和他在一起，父子相依为命。突然有一天，一个叫a的人找到老头，对他说：尊敬的老人家，让我把您的小儿子带到城里去工作吧 老头气愤地说：不行，绝对不行，你给我出去！a说：如果我在城里给您的儿子找个对象，可以吗 老头摇摇头：仍然不行，快给我出去！a又说：如果我给您的儿子找的对象是石油大亨洛克菲勒的女儿呢 老头一听很高兴，成为亿万富翁洛克菲勒的女婿，那再好不过了。很快答应了。

第二天，这个叫a的人找到了石油大亨洛克菲勒，对他说：尊敬的洛克菲勒先生，我想给您的女儿找个对象 洛克菲勒说：不需要，快给我出去！a又说：如果我给您女儿找的对象，也就是您未来的女婿是世界银行的副总裁，可以吗 洛克菲勒想了想，同意了。

又过了几天，a找到了世界银行总裁，对他说：尊敬的总裁先

生，你应该马上任命一个副总裁！总裁先生说：不可能，这里这么多副总裁，我为什么还要任命一个副总裁呢，而且必须马上 a 说：如果您任命的这个副总裁是石油大亨-洛克菲勒的女婿，可以吗 总裁先生于是同意了。

于是，这个农村小伙子马上变成了洛克菲勒的女婿，加上世界银行的副总裁！

这个故事的寓意深刻，他告诉我们没有什么是不可能的，关键是怎样去运用我们所掌握的知识进行有效地协调、沟通。

在一个企业的正常运营中，如我们公司，销售主管协调、沟通的作用是举足轻重的。沟通、协调是销售主管的必备技能，可以说，没有沟通就没有销售；没有沟通，就没有销售管理。事实上，销售主管每天都需要做大量的沟通工作，他与上级、下属、客户、公众之间的交流几乎无处不在，无时不在。

我非常重视沟通的重要性，进入公司三年的时间里，不断的提升自己的沟通水平，工作业绩不断提升□20xx年年度排名前三名。

如果我当了销售主管，我将从以下两点着手：

内部沟通：横向和纵向

(1) 横向沟通

与兄弟部门之间做好沟通。

其次，与财务部保持良好的沟通，及时了解回款额度，利于做好后期的指标分配工作。

再次，及时与权证客服部沟通，准确的将办证问题客户的信息给予反馈，快速解决问题。

还有后勤部，工程部等部门的协调工作也是举足轻重的。

(2) 纵向沟通

纵向沟通上下级之间的沟通，对上及时、准确上报公司的现行状况，便于领导把握大局，作出决策。

对下，传达并贯彻落实公司的任务与目标。销售主管要做上下级沟通的桥梁与纽带。

外部沟通

如与金融部门的沟通，了解银行的信贷政策，等为后期贷款客户分配做好准备工作。

当然沟通的渠道方式是多种多样的，竞争日益激烈的房地产市场对销售主管的沟通能力提出了很高的要求，事实上，只有具备了卓越的对内、对外沟通能力，销售经理才能胜任本岗位的管理工作，才有可能整合本企业的资源来顺利达成既定的目标。沟通很重要，但不是最终目的，只是渠道，我们的目的就是通过沟通这个桥梁和纽带，将公司内部、外部资源进行合理的整合与运用，为公司开拓出一条条的财源之路！

尊敬的各位领导！请你们相信，我是完全可以胜任销售主管这个岗位的，请大家审查！

谢谢！

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

今天我非常荣幸地在这里参加销售员的竞聘演讲，首先感谢领导们对我的培养，并给我这次竞聘机会，也感谢同事们在工作中对我的支持和帮助。我十分珍惜这次竞聘机会，我

本着锻炼自己，为枕梁厂服务的宗旨，希望能得到大家的支持。

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、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。2:了解客户需求。3:完善每一次合同签署工作。4:控制资金回笼。5:搞好售后服务。6:做出品牌。

对胜任销售员一职，我具有以下几方面优势：

2、对工作有强烈的责任感与事业心，听从上级领导安排，并能认真积极完成各项工作任务。

3、我还具有销售员必备的基本素质——口才佳、心思缜密。我现在对销售还没有深入的认识与了解，还需要加强学习，希望能通过这次机会在以后的工作中提升自己。

尊敬的各位领导、各位同事，无论这次竞聘成功与否，对我来说，都是一次锻炼和考验。如果我今天能得到您们的认可，给我以信任和支持。我定不会辜负您们的期望。我将尽心尽力、全力以赴做好销售工作。如果不能如愿，我也将一如既往地踏实工作，服从组织安排，尽职尽责地做好本职工作。

我的竞聘演讲到此结束，谢谢大家！

各位领导，同事们下午好！今天我能作为艺陶的一位先进个人站在这儿，是多么的激动。

俗话说：“环境造英雄”。是谁给了我这个环境？是艺陶！艺陶是由在坐的各位组成的，没有各位就没有艺陶。也就是说是在坐的各位给了我这个环境和机会。在这我首先应该感谢各位一年来对我的支持和帮助。我特别要感激的是各位领导对我经常的教导！在此我说声：“谢谢”！

下面我说一说一年来工作中的几点体会！

首先，千里之行，始于足下。每一个人都应学会从小事做起，从点滴做起。刚进公司，我是一个什么都不懂的小丫头。于是我从小事学起，从点滴做起。比如，开始时我只是帮助打打快递单、打打清单、发票。点点滴滴中学习、体会、思考，直到现在可以独立操作业务。

第二. 不因善小而不为，不因为一件事情小就认为不值得做。从我销售的角度来说，就是不能因为一笔生意的金额少而不为。这笔小小的金额很可能是巨额的开始。就拿我正在操作的瓷条来说，刚开始只是一、两千美金，甚至几百美金一笔，客人的要求又很高，而且过程繁琐。刚开始心中真的有很多的抱怨，但到后来，我改变自己的态度，不管出口多少，我都以出口几十万美金的态度去对待，去操作。于是每次的定单量增加了，我也得到客人的夸奖和肯定。所以让我们认真的去对待每次的出口。

第三. 只有付出，才会有回报。就像播种，播下种子不一定会发芽，但若不播种，就永远没有发芽的机会。请相信是金子迟早要发光的。当你正在为你付出的诸多努力没有得到相应的回报而抱怨、叹息、停止不前时，也许机会正从你的眼前溜走。比如说寻找一个客户，也许你发了上百封的信，可没有一封回信，于是你开始抱怨、叹息、停止发信。可谁又知道你的第一百零一封信就是一个大客户，可因为你的停止不前而失去了。可见，只有坚持不懈才能成功。

最后，我想创改周恩来的一句话，周恩来在学生时代就说过“为中华的崛起而学习”我要说的是“为艺陶的辉煌而努力”，当然我们不是周恩来一样的伟人，我们没有能力为中华的崛起做多大的努力，但我们是艺陶的一份子，在坐的每一位都有能力为艺陶的辉煌做出努力。大家知道，因为中华的崛起让亿万的中国人民从此过上了好日子。我相信艺陶的辉煌能让我们艺陶人过上更好的日子。在尚总经理的带领下，

我们艺陶发展了，只要我们艺陶人齐心协力，共同努力，我相信尚总经理一定能带我们走向艺陶的辉煌！

谢谢大家！

枕头推销文案篇六

1、良好的身体素质

“身体是革命的本钱”，军训，首先告诫我们的是，作为一名销售人员必须要有一个强健的体魄。

2、团队精神

从小到大，我都是独来独往，奉行个人主义，从来不知道什么是团队，更感觉不到什么是团队精神，三天的军训，给我一次精神的洗礼，我感受到了什么是团队精神，我感受到了团队的力量是多么的巨大，作为一名销售人员，最重要的职业素养就是团队意识。

一个优秀的团队，必须具备三个基本因素：

(1) 拥有共同目标

我们这个团队有11个人，若每个人的目标不一样，那我们只能各奔东西，但恰恰是因为我们有共同的理想而进入迪彩，共同奋斗！

在爬毕业墙的时候，当我听到这是华南第一墙，4米28高的时候，我气馁了，我简直不相信我们能够爬上去，当音乐响起，战争开始的时候，我们是一个人便拧成一股绳，当每一个人踏着我的大腿爬上去的时候，我的眼泪流下来了，我顿时觉得我们不是十一个人，我们是一体，我们合而为一。当所有

人都爬上毕业墙的时候，我们欢呼了，我们为自己的团队而感动，只要我们拥有共同的目标，我们誓必为此目标而英勇奋战。

(2)相互鼓励，相互扶持，不抛弃、不放弃的精神。

我盯着他的眼睛，从他的眼神中透出无穷的力量，是这股力量在支持着我一路走下去。回想起我这二十多年来，从没有从任何人的眼神中获得如此巨大的力量，只有在这个团队里，只有这样的战友，给我无穷的鼓励。

金无足迹，人无完人。在团队中不可能每个人都是完美的，只有相互鼓励，相互扶持，这个团队才能走得更远，走得更快。

枕头推销文案篇七

各位评委大家好！非常感谢你给我机会参加比赛。我叫xxx□今年20岁，毕业于xx实验高中。今天，我在竞争一个新鲜冷冻产品的外部销售员的职位！

1、诚信，按标准办事，是一个业务员必备的道德。

2、对工作严格要求，对自己严格要求，不要忽视或纵容小问题小错误。

3、做好基础工作，无条件完成办公室安排的各项任务，让办公室和总部及时了解市场第一手信息。

在市场上，充分体现双汇冷鲜肉的品质和品牌优势，与客户做好沟通协调。做好与以下基础网点和专营店店主的沟通，为客户和终端盈利，同时加强和提升客户对双汇的忠诚度。

作为一线业务人员，要有业务工作责任感，对企业、对客户、

对工作负责；同时要有很强的执行力，贯彻公司领导的指导思想，在各项工作中认真贯彻执行；积极开拓市场，建立销售渠道网络；服务和监督客户，对市场进行全面、快速、准确的分析，将收集到的第一手真实、全面的市场信息准确、及时地传递给办事处和总部，为总部提供产品结构转型和产品调整，并做好原始信息，实现正确的生产和销售方式；扎扎实实做好营销工作。

第二部分是我下一步的工作思路。

市场条件和市场条件是基础。到了市场后，我会深入市场一线，充分了解市场上的白条和生鲜产品的价格，尤其是雨润、罗进、中品等竞争产品的出厂价和终端零售价，找出我们和他们之间的差距，并及时将信息反馈给经理，为经理提供有力有效的第一手信息和数据。

调查市场上各个网点的情况，找出哪些超市，哪些小超市，哪些网点我们在做，哪些不做。我们要做的是知道卖的是哪些产品，并把那些主要产品卖出去，促使他们在现有的基础上增加数量。如果没有网点，努力把这些网点发展成双汇的基础网点。

调查菜市场 and 农贸市场，了解市场上主要销售哪些品牌的肉制品，主要是白条或分割产品，哪些是冷冻产品，是否有销售双汇产品的意向。

作为一个商业人士，我最需要的是执行力。我会严格执行办公室安排的所有目标、计划等事务，对我负责的市场客户负责。作为第一责任人，你要对自己的市场负责，管理好自己的客户，根据市场情况做好市场开发。扩大双汇产品的销量和网络建设。

在市场上树立“先服务后管理”的客户管理理念，做好客户沟通、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，我会不折不扣地完成工厂下达的所有指标。我去市场一线，也会根据办公室下达的目标任务服务和指导客户，指导客户制定自己的目标计划，如何执行，如何发展，如何完成。

市场一线业务人员，根据工作职责，在办公室的领导下，要严格遵循双汇的各项制度，严格遵守双汇的各项规章制度，每天开展工作。当天的工作当天就完成，不到明天，明天还有工作。同时，要虚心向老业务人员学习，更好地学习新鲜冷冻产品的业务流程、客户管理技巧以及与客户的沟通技巧，从而提升自己的综合能力。

枕头推销文案篇八

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时，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，最终都是为了销售产品。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!

枕头推销文案篇九

顾客在我心中 作为销售人员，我们应该时刻把顾客装在心中，怀着一颗感恩的心来对待我们的顾客， 因为顾客给了我们生命的源泉，顾客是我们的衣食父母，顾客也是实实在在的人群，需要我 们提供实实在在的服务，一声亲切的招呼，一句温暖的问候，都能赢的顾客的信赖。我曾经 就有过这样的经历， 我的一位顾客他病了， 在他生病期间， 我给他发个信息， 问候他的病情， 并告诉他有家私人诊所可以治疗他的病， 当时顾客没有个我回信息， 我也没往心里去。

但是， 半年以后， 顾客的病好了， 只有短短两个月的时间， 就在我们柜台消费了七千多， 而且还带 了朋友过来消费， 顾客告诉我， 这就是因为那条信息， 他选择了我们的品牌， 这一刻， 也是 我明白， 只要你心中装着顾客， 顾客心中就会有 你。

面对日益激烈的市场竞争，面对不断变化的市场需求，销售已经不再是简单的买卖，优质的服务和专业的技巧，已经成为销售行业的重要之本，商场如战场，如何吸引顾客，留着顾客，培养顾客的忠诚度，是我们销售人员应该重复关注的问题。

如何让顾客在众多门店中选择我们的门店，如何击败我们的竞争对手，答案很简单，从细节做起，行内有句话说的非常经典，门店无大事，做的是细节，门店无小事，细节做不好就是大事情。我们要让细节产生差异，让差异创造优势，我们要用一种挑战自我，超越自我的积极心态，使服务真正体现出个性化，人性化、差异化。

顾客为我们送来生意，我们要为顾客送去满意，顾客永远是对的，我们一定要处理好顾客投诉，每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，对投诉，我们要在规定时间内处理完毕，不躲避，不推脱，给顾客一个满意的答复。

俗话说：

“耕地靠牛，点灯靠油”。那么我们销售靠的就是顾客，实现零投诉，让每一个顾客高兴而来，满意而归。虽然，我们不能做到尽善尽美，但是我们一定要做到尽职尽责。

没有淡季的市场，只有淡季的思想，没有最好的陈列，只有更好的陈列，让我们一起努力，留着每一位顾客，让自己的业绩站在金字塔的顶峰，为销售行业写下光辉的一页！谢谢大家！