

2023年销售演讲稿(模板7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。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来看看吧。

销售演讲稿篇一

尊敬各位领导、同事、朋友们：

你们好！

我是20xx年11月入司的，算算到现在已经3年了，在公司也算老员工了。这三年我见证了公司成长的风风雨雨，自身也在不断地变化着，成长着。

我刚入司时，公司刚开业5个月，只有十几家店面，月营业额只有几万元，有的单店营业额只有几千元。说实话，那时候，真没敢想过公司会有今天这样的规模：有33家连锁店，月销售收入达到近200万元。而且那时候我们在南京一没有知名度，二没有经验，只有一切靠自己：到处扒房源，打电话约房主客户，带看约看，到马路上散发传单，到小区去扫楼，跟小区保安套近乎捞房源，每天跑下来一身臭汗不说，还没什么效果，那时候，很多人坚持不下来，离开了，但也有人留了下来，因为当时我们都憋着一股劲儿：要做南京最有价值的不动产商，同时要为公司为自己创造财富。在这样的理想信念驱动下，我们坚持到了今天。

理想是什么？理想是人生的奋斗目标，是对美好未来的设想，也是人们前进的动力源泉。我们都有自己的理想，有了理想，我们的生活才有方向，奋斗才有目标。人类有了理想，

才使世界不断向前发展。实现理想，需要执行力。包括行动和行动的能力。为了实现理想，我们要付诸行动，身体力行，如果不实施于行动，那就是幻想，空想和妄想。是在虚度光阴，浪费生命，因为时间就是生命。实现理想，还要借助软环境，那就是一个好的平台。它可以是你成功的铺垫，也可以是你成功的一个跳板，充分发挥光与热的舞台。为你展示自我才能，实现自身价值创造必备条件。

如今我们公司□xxx有限公司，就是我们发挥自我才能的平台。我们企业口号是：没有任何人任何事，能够阻挡我们。这句话让我们坚持到了现在，让我们从弱小走向壮大，从幼稚走向沉稳。我们一路走来，始终走着稳扎稳打的步伐，保持着敢想敢做的作风，开拓着南京市场。现在1+2联合不动产这个品牌已经逐步深入南京市民的内心，这是离不开在公司工作的每一位同事同仁的贡献，是由我们的优质服务与专业水平创造出来的。当然还有以往的工作前辈。

现在，公司正处在一个发展的阶段，在发展的过程中会有这样那样的问题产生，这是一个企业在发展过程中必须要经历的，面对问题，我们要积极地应对，去解决，去坚持。质变是要靠量变的积累的。

我们来到公司的目的无非有两个：第一是赚取更多的money；第二是锻炼提升自己的能力。我想，在坐的每一位同事同仁，应该都有此两目的，包括我本人。为了此两目的，以及在公司同事间激励和融洽的工作氛围下，我工作到现在。

所以作为一名一线销售人员，对于公司，我个人想提出几点意见：第一，店面团队的稳定性是要尽快解决，个别员工的提升，是要在保证店面整体发力的前提下的。第二，在公司盈利的前提下，每年的年底，公司应该给予全年销售的优秀员工奖励，并通过各种渠道来表彰先进，激励员工。激励的力量是不可估量的，这会促使其他的员工更加努力地工作，也会激发全体员工的荣誉感。物质和精神的双满足，才会使我

们与公司一起携手并进，实现双赢。我想，这也是大家的心声，全体销售员工的呼声。

最后，祝愿我们的公司业绩蒸蒸日上，创造一个又一个辉煌；也祝愿每一位同事同仁，在人生的理想道路上获得成功，走得更远。

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！

- 1.销售演讲稿大全
- 2.销售演讲稿范文
- 3.销售人员演讲稿
- 4.珠宝销售演讲稿
- 5.销售培训演讲稿
- 6.销售心得演讲稿
- 7.销售励志演讲稿

8.销售岗位竞聘演讲稿

销售演讲稿篇二

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、语调来讲话，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。

销售演讲稿篇三

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！

销售演讲稿篇四

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！

销售演讲稿篇五

五一快到了，对每一个一线销售员来说，是增业绩，拿提成的又一个好机会；对老板来说，是赚钱的好机会。

可是，你真的准备好了吗？

技巧1：学会进行封闭性问题的提问

销售的过程中，能针对我们的每个卖点设计并提问一些封闭性的问题，也就是让顾客回答一些“是”与“不是”的问题。

在设计封闭性问题的時候，尽量让顾客回答“是”，假如顾客回答的都是“是”的话，那我们的销售就基本能成功了。

技巧2：区分谁是购买者、谁是决策者

销售的过程中，尽力吸引决策者的关注，同时，也要善于对待影响者，因为其可能会影响到我们的整个销售过程。

例如：年轻夫妇同意买东西，多以女方为主；中年夫妇买高档的用品，多以男方为主；一家老小来买商品，一般父母是出钱者、决策者，子女是商品的使用者、影响者。

技巧3：以编故事或潜意识的暗示进行情节销售

要知道，我们所要面对的是各样的消费者，我们需要做的是使各类消费者能够很好的理解我们产品的功能，加强对我们产品的印象，利用编故事或潜意识的暗示能很好的把消费者引入我们的话题。

技巧4：尽量让顾客参与到我们的销售互动当中

是一个互动的过程，并不是一个人表演的舞台，同时做好互动是增加我们产品信服力，使顾客关注我们讲解内容的最好途径。

技巧5：学会诉求与赞美

赞美顾客可以使客人虚荣心上升，给客人以好感，使其头脑发热，利于冲动购买，使顾客停留专卖店的时间增长，更有机会销售成功。

例如：用感人的语言使顾客下定决心，如“您家人也一定会喜欢的！”

技巧6：学会应付讨价还价的顾客

消费者在购买产品时讨价还价的原因主要有：一、对价格有异议；二、追求成就感。

我们应付对策首先是自信，突出品牌力，建立不容置疑的诚信感。其次需要对消费者适度的恭维与夸奖，使消费者获得某种程度的满足感。最后用执着触动消费者的可怜心。

技巧7：销售的过程中要注意促单

掌握技巧需要讲究效率，在产品解说到一定过程的时候要促单，顾客在犹豫不决的情况下我们要帮助他做决定，特别是

面对多个消费者在商量到底需不需要购买的情况下，需要帮助顾客做决定，然后促单。

技巧8：善于与一线品牌做比较

作为终端销售人员要对竞争对手的产品了解透彻，只有这样才能更好的解说我们的机器。同时，销售的过程中，尽量把我们的产品质量、功能、性能与第一品牌靠近，拉近我们与第一品牌的距离。

技巧9：学会观察与比喻

在终端销售的过程中，我们要观察对手的卖点，并能对他的卖点进行一些有力的打击；在实际的销售过程中，我们也要学会利用比喻的手法，把我们想要表达的东西用一个简单的比喻介绍给顾客，加深顾客的认识。

技巧10：学会利用销售道具

我们写议论文需要论据，做数学证明题同样也需要“因为……所以……”，同理，在我们实际的销售过程中，我们要学会利用一些报刊、书刊、评论、评测等对我们有利的一面来做为我们销售过程中有力的论据。

技巧11：学会销售企业文化

在销售的过程中，我们要学会思考与随机应变，能够化解消费者的疑虑，同时我们销售的过程中不是单单销售我们的产品，我们还要销售我们的企业文化。

销售演讲稿篇六

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。

销售演讲稿篇七

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。