

最新销售业绩分享演讲稿 直销个人分享 演讲稿(实用5篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。那么你知道演讲稿如何写吗？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

销售业绩分享演讲稿篇一

尊敬的领导，同事们：

大家晚上好！我是xxxxxx促销：张xx□

我首先感谢领导、同事们的信任和支持，给我这次上台演讲的机会！本着学习，进步，锻炼和提高的目的才有勇气站上这个演讲台，同时，也非常愿意接受领导和同事们对我提出中肯的宝贵意见，以便在工作中更正和更好的发挥我的工作绩效能力。

我发言的题目是：努力工作，争做优秀手机促销员。我是去年十月份加入我们俊业促销队伍中的，半年多时间以来，从一个手机销售的门外汉成为现在基本能胜任本职工作的促销员，为此我付出了很多的努力，也得到了很多领导和老员工们提供的经验心得，作为一名一线的手机促销员，我的体会主要有以下几个方面：首先，要热爱本职工作，培养自己对工作的兴趣。想我刚参加这项工作之前从未接触过手机销售，刚开始时也只会用我自己的功能简单的手机，对于新销售的各种型号手机脑子里一片空白，然而我知道，要胜任这项工作，首先要培养对这项工作的兴趣，我从与各种顾客打交道开始入手，看着每天柜台前来来往往、高矮胖瘦、黑白美丑各不相同的顾客，强迫自己，主动和他们聊天，不管他们买

不买。渐渐地，我发现这项工作其实很有意思，和顾客聊天其实是一销售技巧，通过聊天，让一些具有潜在购买欲望的顾客，把潜在的购买欲望变成实际的购买行为。特别是卖出一台机器后，那种快感，那种成就感，使人非常兴奋，通过有意识的培养自己，我对工作的兴趣日益浓厚。其次，要学习销售技巧和业务知识，增强自己的工作能力。要作一名合格的手机促销员，必须要学习一定的销售技巧和业务知识，不断增强自己的工作能力。学习销售技巧，一是学会微笑服务，增加自己对顾客的亲和力。二是要学会耐心说服，说服顾客买你的机器。三是要学会主动和顾客聊天，不但要进行介绍机器性能的聊天，还要和顾客聊一些促销以外的话题，总的目的是让顾客认可你，信任你，购买你介绍的手机。

说真的我觉得我很幸运，也很幸福，感谢我们公司把我派在俊业，也感谢俊业各位的领导，把我分在我们的辣椒e店，更感谢我们的壮哥，给我诸多的支持与教导，每当销售我与顾客们说起我们俊业的时候，顾客们都说就是冲着俊业这个名字来的，俊业的手机我放心，这个时候我感到很自豪，以俊业为自豪，因为俊业是最棒的。

想我刚来的时候，我们老辣椒的象征是一只会跳舞的大象，很惊天，很动地。

不过现在我们老辣的象征是什么：同事们：“狼”……

对~~狼，最团结的狼，勇往直前的狼……

谢谢！

各位领导，各位同行：

我叫，是摩托罗拉路店的促销员，首先感谢大家给我在这里进行交流发言的机会。我发言的题目是：努力工作，争做优秀手机促销员。

首先，要热爱本职工作，培养自己对工作的兴趣。

我在参加这项工作之前，从未接触过手机销售，刚开始时也只会用我自己的功能简单的手机，对于新销售的各种型号机器脑子里一片空白，然而我知道，要胜任这项工作，首先要培养对这项工作的兴趣，我从与各种顾客打交道开始入手，看着每天柜台前来来往往、高矮胖瘦、黑白美丑各不相同的顾客，强迫自己，主动和他们聊天，不管他们买不买。渐渐地，我发现这项工作其实很有意思，和顾客聊天其实是一销售技巧，通过聊天，让一些具有潜在购买欲望的顾客，把潜在的购买欲望变成实际的购买行为。特别是卖出一台机器后，那种成就感，使人非常兴奋，通过有意识的培养自己，我对工作的兴趣日益浓厚。

其次，要学习销售技巧和业务知识，增强自己的工作能力。

要作一名合格的手机促销员，必须要学习一定的销售技巧和业务知识，不断增强自己的工作能力。学习销售技巧，一是学会微笑服务，增加自己对顾客的亲和力。二是要学会耐心说服，说服顾客买你的机器。三是要学会主动和顾客聊天，不但要进行介绍机器性能的聊天，还要和顾客聊一些促销以外的话题，总的目的是让顾客认可你，信任你。业务知识主要是平时注意学习一些无线通信的基本知识。我开始销售手机以来，曾经自己买过好几本像《如何作一名优秀的推销员》这样的书籍。学习里面所讲的促销技巧，平时注意关心有关无线通信方面的报刊杂志。有的看不懂也要看上几眼。总而言之，不能让买你机器的顾客把你当成个手机的外行，尤其是稍微懂得一点无线通信的基本原理和来龙去脉，对你的业务一定大有好处，顾客对你的信任度也会大大增强。

第三、要克服自身困难，保证全身心投入工作

促销员是一个非常辛苦的职业，尤其是下班时间比较晚，越是节假日越要上班。我是军人家属，小孩小，老公工作也很

忙，自从销售手机以来，对家庭的照顾就越少，虽然我很少照顾他们，但他们也很少怪我，为什么呢？因为他们知道，我是全身心的把这项工作当成一项事业来干的，再加上目前上海的就业形势非常紧张，我深知这份工作来之不易，能在这里干出一点成绩，我自己觉得已经很不错了。现在我每天早早得把小孩送到幼儿园，晚上小孩儿放学由老公想办法去接。今年暑假为不影响工作，我将放了假的小孩送到了母亲家里，直到幼儿园开学才接回来。

第四、要热情周到服务，建立与顾客良好关系。

促销员工作是与人打交道的，在日常工作中，我时刻牢记要树立服务意识，运用销售技巧，通过热情周到的微笑服务，给顾客留下深刻的印象。。与顾客建立良好的关系，就一定‘能立竿见影的’增加销售的成功率。记得有一次一对老年夫妇在我这里买了一部中高档手机。后来不巧手机电板不能充电，他们要求退货，换电板也不行。由于在卖的过程中我已和他们聊了很多关于手机的各种功能，甚至还聊了一些生活上的家常话，他们已经把我当成自己人，对我非常信任。后来我主动帮他们联系，更换电板，跑了很多路，夫妇俩很感动，最终不但没有退货，还写了表扬信寄到宏图三胞。还有一次两个军人一起来买手机，本来只有一个人买，一个人当参谋。后来通过我的介绍，他们对我很相信，最终一人买了一部高高兴兴地回家了。在我半年多的工作中，像这样的事情还有好几件。

第五、要随时学习他人可取之处，依靠领导解决实际问题

在每个工作单位里都有老员工和新人共同存在，我在工作的过程中一直把自己当成一个新人来看，时时刻刻注意学习他人的可取之处。我在单位随时注意搞好和其他同事的关系，经常主动向别人请教，区域经理和其他老员工对我的帮助都很大。区域经理经常提醒我注意很多容易忽视的问题。在销售过程中，我经常向他汇报一些自身不能解决的实际问题，

以求得领导的帮助。正是因为有了这么好的领导和同事。我们才有了很好的团队精神，在这样的团队中工作，我们感到心情愉快，我才取得了这么大的进步。

第六、遵守规章制度，用足公司的各种促销手段。

我们公司有着成熟的销售渠道、科学的销售系统、多样促销手段。在我的工作过程中，我发现公司的促销手段之一馈赠礼品非常有效。；因为我们的礼品都非常新潮实用，对增加销量十分有效。在日常工作中，我十分注意把赠品用足，用到位，有很多人得到赠品后还介绍他的朋友来我这里买机器，这都是赠品发挥的功效。按照规章制度把公司的促销手段落到实处，是增加个人业绩最简单有效的方法。

各位领导，各位同行，我参加手机销售工作的时间并不长，只是在工作的过程中做了一个促销员应做的事情，然而公司却给了我一定的荣誉，我感到我要学的东西还很多，我决心在以后的工作中和大家一道努力，为公司的繁荣昌盛贡献自己的力量。

我的演讲完了，谢谢大家。

1.直销分享演讲稿

2.直销自我分享真实感言

3.直销演讲稿

4.直销事业演讲稿

5.直销会场演讲稿

6.直销产品演讲稿

7.直销演讲稿大全

8.直销励志演讲稿

销售业绩分享演讲稿篇二

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!

销售业绩分享演讲稿篇三

大家好!

我的演讲题目是“自信, 不要自卑与自负”。

自信是成功的第一秘诀, 它不仅是对自我潜质的信任, 更是对自我所追求目标的坚定信念。有了它, 才能驶向胜利的彼岸。当中国革命处于低潮时, 坚信“星星之火, 能够燎原”; 当敌人日搜夜捕, 陈毅“屡不得脱”时, 他满怀自信, 高唱“血雨腥风应有涯”, “人间开遍自由花”! 陈毅的《梅岭三章》就是撼人心魄的自信之歌、胜利之歌! 科学家门捷列

夫说得好：“只有自信，才能让人在的心理状态下工作，而不致被怀疑吞食你的想象力”。苏格拉底也说：“一个人是否有成就，只要看他是否具有自尊和自信。”总之，自信是指向胜利的导航塔，是前进的不竭动力。

自卑却与自信背道而驰。自卑者往往对别人的优点看得过多、过重，而对自我的长处认识不足，只觉得自我什么都不行，又不想去发奋赶上，于是沉重的心理压力使这些人唯唯诺诺，裹足不前。自卑者的心理障碍限制了潜质的发展，使他们坐失成功的良机，最终一事无成。而走出自卑阴影，前面必定是艳阳天！无论是《千手观音》还是舞动奇迹中的《追光》，演员们都以强者的信念与命运抗争，战胜了自卑，他们震撼的演出博得了观众热烈的掌声，深受人们的喜爱。可见，战胜自卑，培养自信，是咱们必然的选取。

自负者与自信者也格格不入。自负与自卑都是极端心理，自负者在取得一些成绩后沾沾自喜，甚至目空一切，妄自尊大。这些人就算是先前取得一些成就，也只是昙花一现。历的教训值得咱们记取。楚汉相争时，项羽在_暴秦的残酷统治的斗争中起了不可低估的作用，但暂时的军事优势使他盲目自负，自封“霸王”，结果被刘邦打败，昔日不可一视的英雄，落得自刎乌江的下场。三国时的曹孟德折戟沉沙，覆军于赤壁，又是一个自负导致失败的教训。由此可见，正确估价自我的长处和成绩，正视自我的短处和不足，划清自信与自负的界限，对一个成功者来说真的很重要。

怎样看待自信、自卑、自负，其中充满辩证法。咱们要坚信自我，却不自负；要正视不足，却不自卑。选取自信，战胜自卑，远离自负，这是新世纪的要求，是追求完美人格的要求。“数风流人物，还看今朝”！

我的演讲完毕，谢谢大家！

销售业绩分享演讲稿篇四

首先要具备三种核心能力：勤奋、学习加思考(把这7字背下即可，你自己会慢慢理解其含义和扩充内容，不只销售如此，任何事都如此!销售的伟大在于它可以扩充到任何领域)。这是我做销售人员培训中一直强调的，也是个人总结出来的，从培训结果来说也是很有成效的。

一、勤奋。

什么是勤奋呢?就是有目的有方式方法地做、多做、不停地做、坚持不懈地做。有别于“蛮干”，用原阿里巴巴coo关明生对原销售总裁李琪的话(大意)来说就是，你要是招人只找勤劳的，干脆全招民工好了!(我想这句话包含2个意思，一是销售人员虽然不需要特别高学历，但是需要一些基本素质，二是光勤劳不讲方法是不行的，而且还要有其他能力，比如学习和思考能力。)

为什么强调勤奋呢，一是勤能补拙、笨鸟先飞的意思，不是每个人都是天才。二最关键，是量变到质变的根本保证!有些销售人员自以为很厉害，每天只找少量客户，强调自己厉害成功率高，这种情况不可否认有，但这种销售人员基本不可能成为优秀销售;而一个一般的销售人员他每天如果找2倍或者3倍要求的客户并联系，就算他能力没有别人好，但是他的业绩可能比别人高出很多，而且一段时间后量变会产生质变，各方面能力都会提高，他会成为优秀销售人员。接触过安利的人都知道，安利高级别的人(如翡翠钻石级，我接触过一些人)谈吐品味感觉都不错，而那些最底下的销售人员有点惹人厌，不是这些人生来就这样(他们以前也和底层销售人员一样)，而是他勤奋努力，由量变达到质变的结果，不仅仅是业绩的提升，还连带谈吐、品味、形象等，更不是人们所说的因为钱多了自然就好了，根本原因不对(也不想钱怎么来的)!他们也是优势富集理论的体现。

那么作为销售人员，勤奋体现在几个方面呢，二方面：

1，找客户

一般来说，一个新人到一家新公司，前三个月他所找的客户量决定他在这家公司的成败，我这不是危言耸听，绝对是亲身体会。如果你想做好销售，那么前三个月是黄金时期，这个阶段你就疯狂找客户吧，这绝对是金玉良言！

引擎，一般的新闻报纸等等等等，最主要是要有心！我曾经就在做公交的时候路过一个广告牌记下信息然后联系最后做成。

2，谈客户跑客户

就是说除了必要的及时联系客户外还要多联系客户，当然开始你要有话题有价值信息提供给客户(切忌无话题催单、没话找话)，这个很容易，现在网络发达，网上相关新闻很多，你随便就可以找到个相关的提提，时间要有实时性，开始找行业产品相关信息，熟了就什么新闻信息都可以，随便聊了。

但是勤奋也不是要你没事就联系，要掌握好周期，就是说要有方式方法，比如拜访后的2、3天，一周、半月、一月、三月、半年，自己把握，但要有规律性，不能让客户忘了你，要让他知道你是谁干嘛的。

二、学习

学习能力是进步的保证，是从一般销售员成长为杰出销售员的必需！勤能补拙里面的一个必要的搭配能力就是学习。你可以学习新的知识、学习新的技巧、学习新的方式办法。至于如何学习，我曾在这里写过一篇个人学习总结的文章，大家可以参考作为这里面的一个部分或分支。

学习是针对你接触到的产品和资讯。产品来说你到一个新的

公司产品是全新的，一个公司为了发展也会不断推出新产品，就算是老产品它的功能、如何使用等你也都要不断学习，资讯就是行业资讯、业界资讯、竞争对手资讯、客户内部新闻变动等资讯，还有自己公司的资讯，对销售人员来说，知道的懂的越多越好。

对一般销售人员来说，最主要是学习做得好的人是怎么做的，比如别人是怎么和客户谈的，他是怎么说的，用的什么说辞，什么时间什么阶段说什么，如何控制谈话进度和场面，如何规避不必要的问题，有问题了怎么和客户解释，用什么说辞，别人谈完客户后回来做什么，别人一天是怎么安排的，别人电话是怎么打的，打电话的时间是选择在几点到几点，打电话的时候是坐着还是站着，是面带微笑还是一脸严肃、约客户出去玩是怎么约的，场所一般选哪里等等等等，涉及销售的方方面面。

对好的销售人员来说，不仅是上面的，他学习的内容还要加上一些理论了，学习系统的管理学、市场营销学、心理学等销售相关的知识，强调系统性，为进一步发展打下基础。而一般销售员一般是缺什么补什么、什么不足补什么，什么不懂学什么。

三、思考

思考主要指分析问题和现象、总结经验。

对销售人员来说，主要是思考分析销售全过程中的各个环节为什么是这样，该怎么做，为什么这么做，有没有更好的方式方法，能不能换个方式做，这么做了客户会怎么想，怎么认为，别人会怎么想怎么做，会带来怎样的结果，下一步该怎么办，该怎么说，该演示什么，如何演示，该采取什么行动等等等等，思考的过程贯穿学习。思考的对象包括自己、成功销售人员和客户，学会换位思考。然后要总结，不管自己的还是别人的都要总结消化成自己的东西，形成自己的想

法和观点，最后转化成行动。记住，好的销售永远是有适用自己的特殊方法的，有自己个性的！用思考指导行动，销售成功率将大大提高。

你不可能去经历全部，但是如果你善于思考和总结，那么你将得到全部。

纵观现在市面上的一些书和文章，很多都是介绍一些技巧性的东西或者隔靴搔痒的东西，是本末倒置！基本能力具备了，那些技巧和其他能力(比如心态，掌握这三能力，心态自然能好，自信也会自然而然)也就无师自通自己会了，孰能生巧！这些能力具备了，什么东西你也都能摸索出符合自己的道道了，所谓万变不离其宗就是这个道理！

最后祝愿所有的人都成为优秀的销售人员！

销售业绩分享演讲稿篇五

一、开展了“零风险”服务

自xxxx啤酒承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过xxxx啤酒零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶啤酒，都印有xxxx全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了xxxx啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助xxxx加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程□xxxx啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了xxxx元。

而xxxx啤酒较我们的啤酒落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广

告，收到了明显的效果。结果使xxxx地老百姓对xxxx啤酒家喻户晓□人人皆知。同时我们大力在农村促销啤酒。

在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌；针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友，从而销量随之大增。

总之，一年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。不过，随着销售业绩的大好，在明年xxxx啤酒的销售中，我们会做得更好。

述职人□xxxxxxx

xx年xx月xx日