

牛奶销售演讲稿(模板10篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？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。

牛奶销售演讲稿篇一

xx月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情景今后我们要从不一样的渠道入手。此刻就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们的信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一向崇尚的，此刻我的本事还不足，所以我要一向在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每一天都是充满期望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自我喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但此刻这是我们惟一喜欢的工作，对于自我喜欢的事情要付出最大的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用百分之百的活力投入到工作中去。

下半年我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括xx□xx还有xx这几个区的潜力都很大，之前也一向在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。经过公司的区域划分，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有xx和xx和我□xx和xx他们都是异常优秀的业务人员，我们要互相学习，共同提高，我们每个人也都在努力着。期望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

1. 先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。

3. 经过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。

4. 做好新客户的开发吸引工作，不必须就每一个客户都能做到销售，我们应当慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5. 做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6. 做好公司安排的工作，尽我们的最大努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，期望下个月我们有更好的业绩，公司有更好的结果。期望到年底时我们都能满载而归！

牛奶销售演讲稿篇二

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，在公司也算是老员工了。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！

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

牛奶销售演讲稿篇三

在年初我们对经销商经过了一轮又一轮的评估、考核，留下来的或新换的经销商都是比较合适我们公司发展的经销商。

- 1、是当地实力数一数二的经销商；
- 2、具有管理能力与网络；
- 3、有配送能力；
- 4、容易沟通，有行销能力；
- 5、具有强烈的合作意愿等。

产品在终端上销售如何，与当地的经销商起着至关重要的作用，不仅要在选择阶段把好关，在之后的市场运作上也要给予一定的支持。在这一年里，公司根据各个经销商的实际情况，给予一定的政策倾斜，并针对部分销量不高的经销商，进行了业务跟踪及市场培训，效果比较明显。

在竞品激烈的终端，品相陈列就显得尤为重要，这不仅可以促进消费者的购买欲望，同时也代表了厂家形象。因此，对于如何生动化陈列，做了专门的设计，并随着业务员的下访市场逐渐推广下去，并取得了不错的`效果。

1、内外勤配合不好

报站、调度不合理，发货不及时延误销售机会，让人有种使不上力的感觉。

2、广告宣传不到位

当前销售产品没有规划，没有整套的促销推广方案，并不能很好的加深客户对本品牌的印象。

3、窜货

虽然公司一再禁止窜货行为，但是市面上还是存在这种情况，使得在与客户沟通的时候很被动。

希望在下一年度，公司整体配合上可以更加轻松愉快，同时也相信，明年一定会更好！

牛奶销售演讲稿篇四

总结写作要存在明显的不足或严重的问题，需要对不足之处和问题进行深刻的剖析，怎样写销售工作总结?下面小编给大

家带来,销售工作总结,仅供参考,希望大家喜欢!

20__年已经过去,在这一年的时间中我通过努力的工作,也有了一些收获,临近年终,我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训,提高自己,以至于把工作做的更好,自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年9月份到公司工作的,仅凭对销售工作的热情,而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来,到公司之后,一边学习产品知识,一边摸索市场,遇到销售和产品方面的难点和问题,我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事,一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针,取得了明显的效果。

一、通过不断的学习产品知识,收取同行业之间的信息和积累市场经验,现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题,准确的把握客户的需要,良好的与客户沟通,因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力,也成功谈成了一些用户购买我们的产品,在不断的学习产品知识和积累经验的同时,自己的能力,业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高,针对市场的一些变化和同行业之间的竞争,现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20__年工作重点是二线兼销售,二线的工作环节是十分关键重要的,在我们_销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁,一是,把一线的工作进行补充和完善,二是给用户进行指导和维系。在_年里我在二线的岗位上工作了一年,对我的全年工作满意度基本上良好,我服务的用户,全年计算来可以说至少有一百

多个!这么多用户是我感觉有些自豪感!8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级_公司进行据点销售和市场考察，在_我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

二、本年度存在的问题。

在_年_月_日国家实施“_”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

三、对20__年工作中存在的问题进行改进的措施。

对于车价差万元的情况我们在_第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。

还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断!减轻公司和部门的资金压力，让我们_人轻松上阵，挑战下一个工作任务!

四、__年个人工作目标和计划。

我在_年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实!

我希望再_年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在_年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，

我会努力使自己的销量和利润化。

我自20__年x月x日加入__这个大家庭中已有半年多时间，在这半年多时间里我从青涩的大学生成长为能与人自信交谈的__员工。首先我要感谢真__导对我耐心的培养，让我担任销售这一岗位。在此期间我不断学习，不断进步，掌握了学校无法学到的技能。

在刚来公司实习期间，主要了解公司的规章制度，熟悉各部门的情况，从基层做起，每天去车间帮忙，熟悉生产工艺和流程，掌握产品的各项性能，并在化验室学习了检测产品的各种实验，比如易氧化物、重金属、热风强度、涂布量等检测实验。在参加上海的会展时看到别的大公司的外贸部职员可以跟外国客户进行很流利的交谈，介绍自己公司的产品，我深知自己需要学习的还有很多。

在正式开始销售工作后，对于外国的客户，主要通过邮件来往，及时回复外国客户的咨询和洽谈；对于国内的客户，前期主要通过电话联系，邮寄公司资料，不断跟踪最新信息。在电话沟通中，经常感受到客户的冷漠、拒绝甚至厌烦，在最低迷的时候，真心想要放弃。偶尔我拨出去的一个电话，客户对我们的产品有需求，又重新燃起了我所有的希望和动力。我想寄出去的每一份资料都是我耕耘的一颗种子，慢慢的其中的种子总会有发芽、开花并结果。我已经把最彷徨、最迷惘的半年都坚持下来了，在接下来的时间里，我还有什么不能挺过去的呢？我已经做好了迎接挑战的心理准备。

在今年的厦门会展中，我们公司是第一次以主办方的身份参加会展，其中也存在些许不足，但我们已经成功的跨出了第一步，我相信在以后的各项活动中我们只会越办越好。

在明年的销售工作中，我期盼能实现量的突破和质的飞跃，变潜在客户为实际客户。俗话说：“姜还是老的辣”，我知道我还不够“辣”，期待在不断的工作和学习中变得更加成

熟老练，成为一名优秀的销售员。这篇年终总结也许没有精彩的篇章，也没有华丽的词藻，但每一句都是我真实的感受。希望来年大家继续共同努力，使__公司更上一个台阶！

转眼间又要进入新的一年——20__年，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年，出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我更加努力工作和认真学习。在此，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性开展工作”的指导思想，确立工作目标。特订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、 熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。

二、 制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

三、 增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

四、 以下是对个人的要求：

1、 每月要增加1个以上的新客户。

2、 坚持每天做好当日计划，一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误及时改正，下次不要再犯。

3、 多了解客户状态和需求，做到忠诚对待每位客户。

4、 对于老客户，和固定客户，要经常保持联系。再有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户

关系。

5、 要不断加强业务方面的学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

6、 对所有客户的工作态度都是一样，但不能太低三下气，给客户一好印象，为公司树立更好的形象。 7、 客户遇到问题不能置之不理，一定要尽全力帮助他们解决，要先做人再工作，让客户相信我们的实力。 8、 自信是非常重要的，要经常对自己说你是最好的!你是独一无二的!拥有健康和乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨才能不断增长业务技能。

10、 我要努力在今年的工作中争取业绩达到10万左右，为公司出一份力。

以上，是我对20__年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20__年，我会更加努力、认真负责的去对待每一笔业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。

以下是我对公司的个人想法与建议：

1、 合理分配调动内后勤工作人员(特别是出纳人员、收付人员)再比较忙时显得太乱。

2、 多开展业务讨论会，演讲，已提高如何解决理赔等方面知识加强记忆!锻炼语言技巧。

3、 多组织户外活动或内部小活动，(可邀请客户一起参加)。

- 4、 对业绩好的员工给予物质或实质奖励。
- 5、 公司若完成下达的任务可给予全员聚餐或其它庆祝办法。
- 6、 员工的新酬要按照规定时间发放，不得拖欠。

七月份即将过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年八月一号来到男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。

在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

销售代表工作总结范文篇三不知不觉加入已经31天了，在这31天中，有苦也有甜!总体来说，我对自己并不满意，但是这期间学到的东西，取得的进步，让我也感到些许的欣慰。

下面我将分一下几点对我过去的工作进行总结。

一、业务开展的情况

1. 电话初次拜访客户75家。

2. 电话有效客户10家。

3. 实地拜访客户5家。

4. 要求试料客户2家。通过半个月的`挖掘客户，觉得开发客户是一个比较漫长的过程。大部分客户对我们都有一段时间的信任期，自己打电话的时候还是有很多问题的存在!磕磕碰碰地完成了75个左右的电话拜访，也约到了几家客户。起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘客户信息。后来通过向老销售学习，也逐渐了懂得了少许挖掘信息的技巧。目前为止，有两家客户正在等待试料当中。

二、工作中的问题和困难

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。还有会因为出差时拜访客户的路线不清晰，导致很多约了的客户见不到。

2、对产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是产品的一些性能以及价格，每次我都不能独自面对客户进行交谈，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

4、对工作的积极性很高。但是缺乏销售方面的技巧和心态，

拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

三、今后学习的方向及措施

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态!措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询!资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献!争取在2个月内能够独立进行销售的工作。

(1)了解产品，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

(2)对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳!争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加强商务方面的技巧措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在两个月内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

4、加强自身的时间管理和励志管理措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得a类事情(重要的事情)提前完成□b类事情(相对重要的事情)及时完成□c类事情(琐碎的小事)选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志!

四：目标

20___.8~20___.9：顺利通过公司对我的考核，真正成为一员。20___.8~20___.9：能够通过销售工作的考核，拥有独立完成销售工作的能力!20___.8~20___.9：能够完成月度目标，至少成交一家新客户。

1、在服装销售过程中：

销售技巧及其重要，在销售过程中除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买兴趣，让顾客达到消费享受，比如：有很多顾客一进店就说贵，我们就会给他说明原因，然顾客试穿我们的衣服，试衣途中我们就会和顾客聊天，了解顾客的心理，也拉近我们之间的距离，同时也给顾客连贯性的搭配，让顾客眼前一亮的感觉，让顾客觉得我们的衣服不是贵而是高贵。

2、注意重点销售的技巧

重点销售就是指要有针对性，对于服装的设计，功能，质量，价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过度到“信念”，最终销售成功。（重点要简短，对顾客说明服装特性时，要做到语言简练而清楚，内容易懂，服装商品的特点要首先说出，如有时间在逐成展开）。

3、销售方面有待提高

店里的员工在销售上也比较积极，大家都为同一个目标，但做得不足的地方也还有很多，比如销售，陈列等等都还有待提高。

20__年是承上启下的一年，我将会带领店员深刻总结，将我们这一年做的不好的地方及时改正，做得好的地方继续发扬，为20__年的工作做铺垫。

新的一年掀开新的一页，20__年年度计划如下：

2、店铺形象：要做到店铺的整洁，商品的陈列及摆放；

6、加强自我和员工的销售能力，加大对新员工的培训力度；

7、人员管理：发现问题，解决问题，让团队更有凝聚力；

8、晨会的坚持：这不仅仅是一个简单的会议，更重要是激励员工的士气；

在20__年，我们将不断的学习，不断总结，增强各方面的专业知识，新的一年，新的希望，新的起点，让我们把压力变成动力，争取在20__年中突破目标，再创业绩新高。

牛奶销售演讲稿篇五

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学__方略、__和公司工作会精神、__省__公司关于节能减排的规定等文件资料、__董事长和__总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。进深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极性都有了很大的提高。

二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读__大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，

使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《__电业》发表文章。

三、认真做好本职工作，提升工作能力

(一) 营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis□营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《云南电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的内容》，年底组织监控中心验收，参与《__司监控中心后期建设思路□□□_x营销监控中心运行管理制度》、《__公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

(二) 县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《__电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范(试行)》、《__公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则(试行)》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《云南电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、

核、收三大核心模块的实施。

牛奶销售演讲稿篇六

牛奶销售是奶牛生产企业经营的重要环节。在牛奶销售供应过程中，不仅要保证款入库，切实消费者的利益是最重要的，今天本站小编给大家找来了牛奶销售工作总结，希望能够帮助到大家。

一、××年长富乳品市场的背景

年初伊利、蒙牛在没有任何促销的情况下，他们的销量却远在我们之上，但从二月份开始我们提出建设通路、树立品牌。无论有多大的困难，在每个城市的重要商超以及重要奶点都要做到与伊利、蒙牛有相当的陈列面，以强化终端的铺市与陈列为主。就算一盒都没有卖也要做到有完好的陈列面。就是因为有这样的决心做品牌，经过二、三两个月份的在有陈列但没有销售的情况下，我们对终端的支持依然，树立了终端对公司的信任，在消费者心中也树立了品牌。

因此在四月份推出的“买长富牛奶送呱呱卡”的活动，这是在前期做完铺市与陈列之后的一个拉动促销活动。虽然我们有很多的不足此处，比如有奖卡与没奖卡没有放平均等。但这对于我们的销售工作带来的影响并不大，就是因为经过了这一轮的品牌与通路的建设，使业务员、经销商、终端都对我们长富报着极大的信心。但由于公司奶源压力的问题使我们不得不在原有促销的情况下加大促销力度——“一件送六盒”。而这一波的促销活动应该是把市场推向了高潮，如果这时能够停止不再加大促销力度，而根据市场情况再调整促销力度，那么我们就能实现“今年把长富做到福建第一品牌”的愿望。

“五一”推出的“买二送一”，消化了公司五月份之前所有

的库存，但由于市场的原因，积压了公司以后生产的更多的库存，周而复始，不良循环，使公司陷入了更大的困境。十月份公司改革，执行新的销售政策，极大的打激了业务员及经销商的积极性，使更多的业务员及经销商选择离开了我们。公司有人戏言，十一月份的这一波“买一送一”活动是长富公司最后的晚餐。这是我们不愿意看到的结果，希望公司在解决奶源压力的情况下，制定出能从更好的建设长富品牌之路出发的销售政策。

二、××年度福州八县完成情况(附表)略

三、××年度福州八县终端铺市与陈列情况

决胜终端，谁拥有终端谁就是最后的胜利者，在我们牛奶行业里，商超与奶店是最有影响力的终端，在二、三月份我们的工作重点就是先攻下商超与奶店，商超除了全品项进货外，还要求生动化的陈列。奶店可根据实际情况进货，但也要求有生动化的陈列。事实证明，公司这步棋走得很好，商超与牛奶专卖店不仅能产量(占总量的百分之六十)，而且能提升公司的品牌形象。到至今很多的商超我们的陈列面还保持着，无论是促销期还是原价货，这都是我们主要出货量的根据地。下列一份福州八县××年初拥有终端的数量(附表)略。

四、××年度福州八县经销商与业务员的情况

- 1、是当地实力数一数二的经销商；
- 2、具有管理能力与网络；
- 3、有配送能力；
- 4、容易沟通，有行销能力；
- 5、具有强烈的合作意愿等。

产品在终端上销售如何，与当地的经销商起着至关重要的作用，由于公司改革的原因，有些经销商因为不符合公司的发展，现决定放弃经销权，目前连江、与闽候的经销尚在确定中，其余各地经销商的积极性也不高。现福州八县的业务员只留下五名(包括莆田)，积极也不高。

五、对明年工作的一些建议

××年由于奶源问题引出的库存压力，导至必须大力度促销，市场价格不稳定，品牌知名度不段的下降，经销商与业务员没有积极性，还有老调重弹的倒货问题。在新的一年里，因为没了奶源压力，希望公司注重品牌建设，还是从终端做起，强化铺市与陈列，让经销商与业务员重新树立信心，事情是人做出来的，希望公司应注重以人为本。

我相信在新的一年里，通过大家的努力，我们会做得更好，希望在新的一年里长富真正能成为福建的第一品牌。

- 1、是当地实力数一数二的经销商；
- 2、具有管理能力与网络；
- 3、有配送能力；
- 4、容易沟通，有行销能力；
- 5、具有强烈的合作意愿等。

产品在终端上销售如何，与当地的经销商起着至关重要的作用，不仅要在选择阶段把好关，在之后的市场运作上也要给予一定的支持。在这一年里，公司根据各个经销商的实际情况，给予一定的政策倾斜，并针对部分销量不高的经销商，进行了业务跟踪及市场培训，效果比较明显。

在竞品激烈的终端，品相陈列就显得尤为重要，这不仅可以促进消费者的购买欲望，同时也代表了厂家形象。因此，对于如何生动化陈列，做了专门的设计，并随着业务员的下访市场逐渐推广下去，并取得了不错的效果。

存在的问题

1、内外勤配合不好

报站、调度不合理，发货不及时延误销售机会，让人有种使不上力的感觉。

2、广告宣传不到位

当前销售产品没有规划，没有整套的促销推广方案，并不能很好的加深客户对本品牌的印象。

3、窜货

虽然公司一再禁止窜货行为，但是市面上还是存在这种情况，使得在与客户沟通的时候很被动。

希望在下一年度，公司整体配合上可以更加轻松愉快，同时也相信，明年一定会更好！

一、 促销过程

千盛超市冷鲜区现在有很多品牌的产品在促销，这次辉山的产品打出了元生牧场的旗号，元乃“初始、第一”之意，生喻意原生态；取名元生，就是指这款牛奶产自产自辉山自营的五星级牧场，天然、不添加任何防腐剂和抗生素。而且有广告牌宣传现在购买整箱的辉山牛奶还有玻璃杯赠送，原价42元，现价只需38元。

二、 促销策略

1、折价类促销：现金折扣，辉山元生牧场牛奶在其好品质的基础上展开折扣促销，给予顾客实实在在的优惠，原价 42 元，现价 38 元。

2、有奖类促销：附赠销售，每箱牛奶附赠一个玻璃杯，可以用来喝牛奶或它用，让消费者觉得实惠。

三、 促销媒介

四、 促销评价

牛奶销售演讲稿篇七

在“舌尖上的惠珍”活动中，最重要的工作是做一名小贩。这次是做小贩的，发现这个工作很难做！

我们做好好吃的后，一年级到四年级的同学都来了，如火如荼的卖。我们的“领导”纪馨彤让我带几捆面去“基地”外卖。于是，我和四班的一个同学马上接受了任务。

但是大家伙好像不喜欢面团结，总是摇头拒绝。我们一直在那里喊啊喊，真的很累。然而，尽管如此，销量仍然没有上升，甚至越来越差。最后收入只有五块钱。然而，我们没有放弃目标，我们仍然试图在那里大喊大叫。最后我们的收入跌到了谷底，亏了一元。我和四班的同学快要崩溃了，我们深深的知道，我们再喊也没用。几乎没人会买。况且这些面凉了很久，卖的可能性更小。无奈之下，只好用最后一招了？——买一送一。

然而效果还是极差。好像每个人都聋了，我们根本听不到我们在那里大声喊叫。一天下来，我和四班的同学彻底没了信心，看到旁边忙得没时间卖的饺子团真的很爽。迈着沉重的脚步，你会“扎营”。就在我们绝望的时候，突然看到了希

望：一群“商人”从我们身边走过，显然他们很开心，我想“他们一定是生意做得很好，而我们，唉！”就在我这么想着的时候，我听到他们说：106班能很快赚钱，很快就能赚大钱！一听到这个消息，我欣喜若狂：哈哈，谢谢！我们现在可以发财了。现在可以找纪馨彤要钱买酒饺子了！现在我可以尝试其他组的食物了！酷！我兴奋的上了楼，吃着面。果不其然，孩子们一下子围上来，争着这个买面，收获不错。自己赚了60块。然而，安安从后面跑过来，我们明白了这个孩子的意思。白给我一个面结，我就告我妈！就这样，我丢了一捆面条。但是60块钱在手，把菜都买了没问题！

我觉得小贩很重要。但是要成为一个成功的小贩并不容易！这一次的经历是我有史以来最感动的一次！

牛奶销售演讲稿篇八

地址：

需方：

地址：

一. 合作规定

2. 供方委任需方销售范围为(以下简称“区域”), 经营产品: , 需方不得越区销售, 供方有权对区域的划分进行重新修订。如需方在本合同期间内没有违反供方规定的条款和条件, 且销售情况良好, 在供需合同期满后, 需方可依据供方相关此区域经营管理规定享有优先经营权利。否则, 供方有权取消需方在此区域经销权。

3. 供方为了确所销售产品在各区域内正常的市场销售秩序, 向需方收取市场年销售额10%的保证金 元; 合同终止后, 经供方确认需方在合同期内无任何违反协议条款的前提下, 供方

将保证金全额退还给需方。

4. 需方应按照规定条款和条件，在区域内销售供方在当地推出蒙牛牌常温系列产品(以下简称“产品”)。

5. 需方同意按照供方运营管理的实际需要，确保独立的财务资金、办公场所、电脑等能够满足与供方进行网络办公和信息传输，确保相关信息及时有效共享，并配有独立仓库和专职业务及配送车辆进行供方产品的销售及推广，并同意按照供方的市场营销标准进行合同规定区域内市场营销管理。

6. 需方同意在本合同有效期内，无供方事前书面同意，不直接或间接的从事或参与本合同购销产品相同、相类似的产品或供方认为与供方产品有竞争性的同类产品的制造、生产、销售或广告宣传活动。

1、需方需在任何时候均抓住区域内一切可能的销售机会直接将供方的所有产品以上，铺货率依据供方确定的各品项达成标准执行;商超门店产品铺市率100%，铺货率达成供方标准，如未达到公司铺市要求，公司有权对需方按供方下发给需方的相关制度进行考核或取消其经销资格。

3、本合同涉及产品的计量方法是：每箱多少包(瓶/袋)，每包(瓶/袋)多少毫升(克)。

4、产品包装物由供方提供，不回收。包装标准执行国家标准。

5、需方配合供方品项经营方针策略，按照供方制定的品项推进计划做要货计划、提货、在终端铺市、铺货。供方有权变更供应产品的品种，且供方可随时终止销售任何一样产品或一个类别的产品。

6、供方将产品发运到交货地点后，从运输车厢体开厢时刻

起产品的所有权从供方转给需方。此前已经形成的损失，由供方自负或向承运人追偿，此后形成的损失，由需方承担。

7. 配送要求

- 1) 需方以供应商的身份与各店进行供货合同的谈判，签订；
- 3) 需方要保证配送的及时，约定收到订单24小时内将产品送达；

三、关于价格：（见附表）

- 1、供方每月按核算后确定价格给需方供货，并将价格提前通知需方；
- 2、需方按供方设定的价格体系给予终端客户供货；
- 3、每批进货价款按要货数量计算；

供方根据需方当月（上月21日____-本月20日）的提货金额给需方提供发票（单价按当月的开票价计算）

五、关于要货、发货及预付帐款：

需方可以现金、电汇或银行汇票、转账支票形式按供方财务的规定支付款项，在款项到帐后安排货源，欠款的一律不予发货。

1、具体要货及付款制度：

(1) 需方依据供方要货计划管理规定，依据此合同商定的月任务量结合当月市场需求按照供方正规要货计划表格式提报下月销量计划，并由供方区域负责人与需方负责人共同签字确认后传真到供方办公室，每晚报一天给予需方100元的处罚，从需方货款中扣除，不报要货计划供方将按照年初签定的销售合同量结合当月营销计划给予分配各单品量，需方无条件按分配量拉货，否则按公司相关制度兑现考核，在货款中扣

除。

1、畅销品项保证足够存货，周销货量的1.5倍作为安全库存；

2、以“先进先出”的原则把产品销出。产品在需方库内造成的临期、过保质期及货损由需方自行承担。

3、需方的储存货品的条件和环境必须符合供方规定的标准，承担因储存条件和环境造成的产品损失及消费者人身损害及财产损失的赔偿责任。

1、需方应按供方要求在终端网点张贴和派发广宣物料或使用供方规定的物料。

2、按供方代指定的销售目标向区域内批发商/终端网点出售产品。

3、在需方的经营场所内展销和陈列产品。

4、需方有义务根据当地的实际情况进行费用的投入，在其所负责的区域内协助供方扩大和推广市场。

1、需方有义务按照供方需求提供相关信息及报表，并保证真实准确。需方必须于每日上午9：00前向供方提供前日的进销存报表，报表格式由供方提供。

2、供方根据市场经营及公司策略为需求提供相关信息支持。

3、需方必须按市场发展需求配置硬件设施，5-7个乡镇配置一部车，100-150个网点配置一名业务人员，办公面积(月销售额100万以下20平方米以上;100-200万，30平方米以上;200万以上50平方米)，仓库面积(月销售额100万以下100平方米，月销售额在100-200万，200平方米;月销售200万以上，400平方米)，办公设备(电脑至少一台、传真机、打印机各一台)。

九、形象建设：

- 1、需方要主动积极地在自己所负责区域加强品牌形象建设，提高产品知名度和美誉度。
- 2、需方要积极配合供方，按照供方各项相关要求，同步推进渠道建设及品牌建设工作。
- 3、需方在所负责的区域内，必须打造一个形象乡镇，每个乡镇打造一个形象店或旗舰店。
- 4、需方必须严格执行供方统一的行销活动方案。

十、双方责任：

- 1、 供方及时供货并保证商品质量。
- 2、 如因产品本身质量问题造成损失由供方承担，同时需方积极主动配合商品售后服务及投诉处理。
- 3、 需方自行负责所供货门店对帐及结款事宜。
- 4、 需方有义务配合供方协调与各卖场的关系。
- 5、 需方与配送范围内各售点签订的任何协议，供方不承担责任(有供方书面授权门店除外)。
- 6、 供方将尽全力满足需方对产品的订购需求，但如因缺货、需方超出计划量要货、商业纠纷、法律纠纷、政府的行动或约束或公司不能控制的任何其他原因，而导致交货短缺或因而引致需方损失生意或损失利润，供方不承担责任，但供方应及时通知需方。

十一、 双方的承诺、保证和声明：

- 1、供方提供的产品应当符合国家标准和企业标准。
- 2、供方向需方提供三证(营业执照、卫生许可证、税务登记证)的复印件，附带产地检测报告复印件。
- 3、需方为法人或其他组织的应向供方提供五证(营业执照、卫生许可证、税务登记证、法定代表人或负责人身份证明书、经办人的授权委托书)的原件和复印件，由供方核对原件后收存复印件和授权委托书原件。需方为个人的，应向供方提供本人身份证的原件和复印件，由供方核对原件后收存复印件。需方提供的一切资料、证件和证书要真实、准确、合法并保证在任何时候都维持这些证件、证书的合法、有效、真实性。需方承诺将赔偿供方由于需方违反本条例而遭受的一切损失。

十二、 违约责任:

- 1、在履行本合同的过程中，需方对供方的商业秘密应当严格保密，不得在任何时候以任何方式泄露，否则应承担损害赔偿的法律责任。
- 2、供需双方要严格遵守合同条款的规定，如有因不遵守条款而给对方造成损失的，按合同约定追究责任。
- 3、本合同终止后，需方不得以供方经销商的名义从事任何商业活动。

十三、 违约处罚:

- 1、 如需方不能实现24小时内配送制(供方断货情况除外)，每有一次负激励____元/店，每晚一天追加____元。
- 2、 如因需方资金问题造成市场断货，每有一次负激励____元，三次以上调整经销区域。

3、如因供方断货给需方带来产品配送不到位的，不追究需方责任。

4、如需方未按时准确的提供进销存报表，每发现一次负激励___元；如虚报、假报进销存报表每次负激励__元，本月促销活动不予报销。

5、以上相应考核在货款或保证金内扣除。

十四、本合同的变更或解除：

1、需方不得转让经销权，如有违反一经发现，供方有权终止协议且扣除保证金。

2、适用我国民法典有关买卖合同的规定。

十五、关于合同终止：

1、如发生任何下列事情，供方有权在任何时候以书面形式通知需方立即终止合同。

(1)、如需方违反了本合同的任何条款或条件。

(2)、如需方停业清盘、而这种清盘并不是为了合并或改组而自动进行的清盘、或需方做出任何破产行为或和其债权人了结债务、或破产财产管理人或司法管理人已获委派处理需方资产的全部或任何部分、或正采取或允许采取任何由于债务的缘故而要进行的类似行动。

(3)、如需方或需方资产的全部或大部分已归任何机构或人(包括公司)管理，而这些机构或人(包括公司)是公司有合理原因不予同意的。

(4)、自行购买或销售其他来源的蒙牛产品。

(5)、未经供方事先书面同意，需方将本合同项下的债权和/或债务转让给任何第三方。

2、供方可以向需方发出三十日的书面通知终止本合同，若供方行使该项权利终止本合同时，需方必须于书面通知之日的三十日内清还所有欠款。

3、需方可在所有欠款全部清偿后，向供方发出三十日的书面通知终止本合同。

十八、合同期限：

1、合同试行期由 年月日____-至 年月日

2、本合同有效期截止至 年月日

十九、未尽事宜：

二十、合同生效：需方为法人或其他组织的，本合同从最后一方签字盖章之日起正式成立生效。需方为个人，本合同从供方签字盖章和需方签字摁手印之日起成立生效。本协议一式两份，供需双方各持一份，具有同等法律效力。

供方： ____

(盖章)

法定代表人(签字)：

经办人(签字)：

年月日

需方： ____

(盖章)

法定代表人(签字):

经办人(签字):

年月日

牛奶销售演讲稿篇九

- 1、是当地实力数一数二的经销商;
- 2、具有管理能力与网络;
- 3、有配送能力;
- 4、容易沟通,有行销能力;
- 5、具有强烈的合作意愿等。

产品在终端上销售如何,与当地的经销商起着至关重要的作用,不仅要在选择阶段把好关,在之后的市场运作上也要给予一定的支持。在这一年里,公司根据各个经销商的实际情况,给予一定的政策倾斜,并针对部分销量不高的经销商,进行了业务跟踪及市场培训,效果比较明显。

在竞品激烈的终端,品相陈列就显得尤为重要,这不仅可以促进消费者的购买欲望,同时也代表了厂家形象。因此,对于如何生动化陈列,做了专门的设计,并随着业务员的下访市场逐渐推广下去,并取得了不错的效果。

在五一与十一两大节日,公司推出了相对优惠的经销商促销政策,与各大经销商联手上演了促销圣宴,处理了大部分的库存,并使新产品顺利的推到市场。

存在的问题

1、内外勤配合不好

报站、调度不合理，发货不及时延误销售机会，让人有种使不上力的感觉。

2、广告宣传不到位

当前销售产品没有规划，没有整套的促销推广方案，并不能很好的加深客户对本品牌的印象。

3、窜货

虽然公司一再禁止窜货行为，但是市面上还是存在这种情况，使得在与客户沟通的时候很被动。

希望在下一年度，公司整体配合上可以更加轻松愉快，同时也相信，明年一定会更好！

牛奶销售演讲稿篇十

您们好！

首先，很感谢公司给我这个机会与各位同事竞聘。我叫xx今年23岁，来自咸阳彬县，是一名xx化工学校化工过程装备技术专业的毕业生。虽然我不是销售专业的，但是我勤于学习，善于结交朋友，对销售方面很感兴趣。

xx年毕业至今，在贵公司已工作了近四个年头。从刚开始的一无所知到现在的机台主手，小组组长，与当初那个刚步入社会的毛头小子相比，更增添了几分成熟和稳重。这些都要感谢各位领导和师傅们的精心培养和耐心教导。师傅常教导我先做人再做事，产品即人品，加强自身素质和操作技能的

提高，努力武装和塑造自己。工作中，虚心请教，严格执行工艺，我生产的煤安胶布质量优异□20xx年度被公司评为质量工作先进个人，我始终坚信有付出就有回报。

我公司自19xx年建厂至今，已有五六十年的时光，其中不乏风雨艰难。而如今呢?全球经济萧条，加之行业间的激烈竞争，形式尤为严峻。就在这种局面下，我公司领导和全体员工团结一致，坚持不懈，勇于创新□xx年的重组□xx年加入延长集团，这一切举措都说明公司领导层的英明决断。我相信加之销售人员的全力以赴，西橡的未来一定会更加美好。

其实我和大多数人一样，很羡慕销售员这份工作，觉得他们可以走南闯北，在五湖四海留下自己的足迹。殊不知，销售也是一份很辛苦的工作，表面光鲜，然而工作中的酸甜苦辣只有自己知道。即使这样，出于一份热爱我还是的坚定的选择销售。我希望加入到公司销售事业的大军中，虚心学习，吃苦耐劳，加强业务能力，利用优越的网络平台，把新产品开发作为工作的重点；调研市场制定相应的工作计划；走访用户，真诚交流，把服务用户作为我的行为指南，及时的总结经验和教训，不断进步。

最后，希望领导给我一次机会，我会刻苦学习，把工作做到。