

最新影楼销售话术开场白 销售的演讲稿(汇总5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

影楼销售话术开场白篇一

大家好！

回顾本店以往取得的成就自然离不开诸位同事的支持，作为本店的店长让我对目前取得的销售业绩感到十分满意，但我也明白工作的不易以及销售过程中产生的压力，因此在我接手店长一职以来始终为了销售业绩的提升而努力着，在肯定过去成就的同时也要及时认清当前销售工作中的不足才行。

首先销售工作中的努力以及本店效益的提升无疑是值得肯定的，这意味我们能够认识到市场竞争带来的压力并不断改进自身的工作方式，而且对于客户开发以及新员工培训方面也付出了不少努力，事实上这两方面的重视也让我们在销售工作中取得不小绩效，毕竟对于店面经营而言客户的感受自然是放在首位的，能够在工作中为客户着想并为对方推荐合适的商品也意味着我们抓住了重点，之前举办的促销活动也是基于提升本店客户数量的目的而进行的，事实上通过活动的效果可以得知我们的做法是十分正确的，另外对于新员工的岗前培训也能够帮助他们尽快适应销售工作从而更好地为客户服务。

其次我们还得反思销售工作中的缺陷并尽快改正才行，虽然我们能够重视客户的作用并付出了相应的努力，但是相对于

同行的做法来说我们还是做得远远不够的，毕竟选择从事销售工作自然需要意识到市场竞争究竟有多么激烈，更何况我们附近也有着不少相同类型的店进行竞争，这便需要我们抢占市场份额并在不断改进自身的工作方式才行，有着这份积极进取的心态才不致于在今后的销售工作中落后于人。

为了打开目前的局面并在今后的工作中取得更好的绩效，我们应该要加强对市场的调查从而了解客户的潜在需求，平时也可以多学习其他店的做法从而改进自身存在的不足，须知想要在工作中有所成就往往需要永不满足的心态，在爱岗敬业的同时也要采取正确的工作方式才能有所成就，因此在后续的工作中应该重视对销售技巧的学习并加深对客户的理解，除此之外也要注重营销手段的运用从而取得更好的宣传效果，相信集结我们这么多人的努力定能在往后的销售工作中取得更大的成就。

作为集体的一员自然明白每名员工在销售工作中的努力都是缺一不可的，因此大家要谨记自身职责的重要性并保持积极进取的心态，也请大家在工作日期间为了店面的经营而努力从而获得更好的销售业绩。

谢谢大家！

影楼销售话术开场白篇二

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！

影楼销售话术开场白篇三

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。

影楼销售话术开场白篇四

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。

影楼销售话术开场白篇五

周三下午的爱心义卖活动上，一个比较普通的小职位，却让

我感受到努力付出后的成功，和一个道理。

“寿司便宜卖啦!五元三个!”我的手充当着扩音器的“角色”——在我的嘴前呈喇叭状，希望声音可以扩大一些，希望更多人听到。我不记得是第几次喊这句话了，更不记得已经被多少顾客拒绝过。看着手上这盆美味的20元的寿司套餐，快要绝望了。幸好，眼下我们的棒棒糖卖得还算不错，所以我依旧笑容灿烂。真不知道什么时候才可以把这盆美味的寿司卖出去啊!

一个男孩从爱心喷泉背后向我们迎面走来，他东瞧瞧，西看看，一副拿不准主意的模样。看上去十分容易被“忽悠!”我心里有了一丝希望，心想：“为何不再试试呢?!”说不定就成功了，风雨过后便是晴天嘛!

这个推销员的职位有被人拒绝的失落，也有成交后的快乐。我想我收获到的更多的是快乐!!成功的关键就在于坚持，我始终相信一句话：风雨过后才是晴天!