

直销演讲稿(模板5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。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

直销演讲稿篇一

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。

我是今年春节后加入我们摩托罗拉促销队伍的，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的肯定，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。

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。

直销演讲稿篇二

五大原则的第一条：永远要推崇公司，推崇上级，明白吗？

更重要的是，我们每个人都只有一个上级，而你有无数个下

级，你只要推崇一个人，你做了一个榜样给你的所有下级看，所以有人来推崇你，爽不爽？（爽！）对呀，这是很舒服的事情，你看你的投资值不值得？但是如果你不推崇你的上级，你跟人家说你上级的坏话，你今天讲一个人的不好，你就做了一个坏的复制，以后会有很多人讲你的不好。对呀，聪明的你，你要选择哪一样？是要推崇上级还是要贬低上级？

（推崇！）对呀，要推崇上级，这是个很简单的道理，当我们每个人都这样做的时候，我们就能够形成一个文化。我们这个事业当中，我们那么多业务员时常在一起共同奋斗，我们能够保持一个很和谐的关系，明白吗？而且要做好直销，也必须遵循这样的伦理，所谓直销的伦理，就像我们一个家庭一样，公公是公公，爸爸是爸爸，儿子是儿子，公公、爸爸、和儿子的关系是一种伦理关系，我们是不能够随便掉换的，对吗？同样我们不能够随便掉换直销的伦理，上级永远是你的上级，你不要讲上级的不好，就比如你不能够讲爸爸的不好一样，因为他永远是你个爸爸。这个就是伦理。一些朋友告诉我说：“我的上级不好、我的上级不行，我要换一个，我看到另外一个朋友非常的棒，我想他做我的上级。”“这是见异思迁，不要管你的上级好不好，他的责任是把你介绍进来，他如果有能力，他会尽量的帮助你，哪怕不帮助你，也不要怪他，因为这是你自己的事业，那个伦理不变□ok□

第二：我们说五大原则的第二条：消极不下、旁传。消极的事情千万不要向下、旁传，消极的事情要向上面传。各位，我们都是新业务员，你今天出去和朋友分享的时候，你找了五六个人，五六个人都不要你的产品，你回来的时候，只能把这个消极的东西往上传，你问上级怎么办，上级会告诉你，会帮助你的忙：“哦，这个可能是你讲得不够透彻；哦，这个产品有十个好处，而你只讲了一个；哦，你的诚意还不够，你给人的感觉是推销，你只让对方感觉你要赚他的钱。”“对呀上级会帮助你，但是如果你不是向上级传而是向下级传的话，”今天实在倒霉，跟五个人介绍产品，竟然没有一个人购买。”你这样讲的时候，你的下级会怎样想？他会想”这

么难做的生意你还介绍我做？”甚至他会想我们的产品是不是真的那么好，如果是的话，怎么没有人买？”对不对？你的下级能够帮助到你吗？（不能！）而且你还把他做直销事业的热情给浇灭了，对吗？所以消极的事情不能够对下级讲，对谁讲？（上级！）因为只有上级才能够帮助你，那么对下级永远只能讲什么？积极的话，鼓励的话，激励的话，明白我的意思吗？今天我出去好不容易做了一个生意，找了十个人，做了一笔生意，那九个不买的不要告诉你的下级，那个买的人对他讲：“我告诉你今天我出去做了一笔生意，你知道吗？如果我每天都这样出去的话每一天都有一单生意，那就不得了了。”对不对？为什么？不是要你欺骗他，你没欺骗，都是老老实实，你要知道，每个业务员参与进来，他们都带着很大的热情，很大的梦想和希望，我们不能把他的梦想破灭，对吗？我们要不断的去激励他，帮助他，让他的人生当中有不断的追求和斗志。这个很重要，否则的话你不要介绍他进来，然后又把他给弄掉，很可惜□ok□消极不下、旁传。

第三个原则我们说要钱、财aa制，不要有钱货纠纷。直销里面钱财一定要分清，直销都是现金的生意，你不能够说：“各位，我钱不够，先给我开单了，我下次再给您。”可不可以？（不可以！）对吗？同样的你和顾客之间、和上级下级之间的钱财要很分明。有些业务员开始的时候怕人家不买，有些人呢喜欢这个动作：“哎呀，不要给钱，吃好了再给我了。”哎，这是不对的，你这是错误的复制，明白吗？因为这个顾客吃了，他吃的不错，但是你下个月向他要钱的时候，可能他就躲开了：“哎呀，那个保健品我吃了，效果的确不错“但是你向他要钱的时候就麻烦了，你找到他家里，他不在，你打电话给他，又不在。人都有这样一种心理，不是每个人都坏，但是我们造成了很坏的复制。好，哪怕这一个他给钱给您，乖乖的给钱给您，也吃得很好，不过他也会做业务员，他也会跟着做下去。”哎，你不要紧，你拿去吃，你吃好了再给钱。“结果直销变成了什么？直销变成：人家说”你们不是先让吃的吗？不是吃好了再给钱的吗？“对呀，

这是坏的复制，更重要的是，不是我们每个人都有这样的经济能力。各位，一些人他经济比较好，他比较有钱，他说不要紧，你先拿去吃，他可以一个月买二三十罐，让您拿去吃，吃好了再给钱，别人怎么办？没有经济能力的怎么办？所以，不要有钱货纠纷。一定要告诉顾客，这是一个好的产品，我们欢迎你们使用我们的产品，我们很高兴和你分享产品，但是一样要给钱。很重要，清楚吗？上下级之间不要欠来欠去，”哎呀，上级呀，我这个月要上初级业务经理，哎呀，你先给我上2000积分，上级你先帮我给钱。”不可以，明白我的意思吗？要保持在很清楚。因为我在直销里面已经经历过，我过去曾经经常帮助我的下级，我的下级来问我借钱我也借给他，不过后来我发现当我这样做的时候，我那个很有潜能很有发展的业务员，因为这样他不做了，因为他怕还钱给我，他躲开我，明白我的意思吗？我要帮助他结果反而害了他。所以钱财一定要分明。

四点原则：不干扰私生活。包括时间和作息的时间。有很多直销商在做这个事业的时候，把自己的时间弄乱了。有人晚上11点1点还打电话给自己的上级，一些人晚上12点还打电话找自己的下级，结果把下级给吵醒来了，“哦，下级，我通知你哦，明天早上到哪里哪里去哦，你记得了，明天早上你们自己去那里，我明天早上不能太早起来，我先通知你，就这样啊，拜拜“但是你把人家给吵醒来了，明白我的意思吗？你要知道通知人家的事情要有时间性。不能够干扰别人的生活。

尤其是我们这个事业有其敏感的一面，做直销我们很多时候要在晚上开聚会，对吗？开玩家庭会之后我们开会后会，我们也讨论，可能也饿了，出去吃点夜宵然后才回家，有些伙伴的夫妻之间未必能够完全谅解，有些人本身在做但是太太未必同意，对吗？回家迟了，造成一些家庭产生一些磨擦对吗？如果你自己本身都不懂得节制，开会后在慢慢回去了，他本身就不高兴了：“去哪里？12点才回来像什么样子？”开会“开什么会？”家庭聚会“你改天不要

去得那么夜“马上就火了对不对？你还不知趣，1点多还打电话来”铃铃“谁听？老公听，”喂，谁？“”癌？请问阿玲在吗？“一听，阿玲哟，一个男的，晚上12点还打电话来找我老婆阿玲，叫得那么亲热。火气上来没有？你还不知趣，两个人在那里激动的讲了1个小时的直销，小声讲大声笑，那个火更大了，从此以后不许出门，你的下级完了，对吗？这个实实在在发生了，哎！

各位，我发现这种事情，真正的事情。我做了直销多年，我发现有很多人有这样的动作，我很多旁线，上下级都有这样的动作，结婚之前的第一个动作就是把家里的电话号码给改了，明白我的意思吗？你还没有结婚，很多人打电话给你，深更半夜的也算了，对不对，你结婚后，你突然就害怕了，等一下真的有个叫阿玲的打电话找你，会引起麻烦，对吗？所以这个叫做不干扰私生活。我们每个人都有自己的私生活，你要知道人家也要睡觉，他孩子明天要上学的，他老公明天要上班的。对吗？那么打电话要知道时间，你要知道你的上级是不是人，上级也是人吗？上级也需要休息的，明白吗？你不要每天无时无刻打电话给你的上下级，上级很辛苦但是他不敢生气，他怕你不高兴，他真的很辛苦，“阿，没事，没事，还没睡。“我们要体谅一下我们的上级，关系你的下级。你的下级也很辛苦，他在这个事业上拼搏，他还没有看到成绩，他回去他更痛苦，你不要在他睡觉了休息了还打电话去干扰他。我们有些新朋友在做的时候还要面对家里的压力，有没有？（有）爸爸妈妈不了解的，家里人不理解的，对吗？你回到家里需要休息，但是你还打电话给他，他去冲凉了，他爸爸一接电话，生气了，对呀，结果以后都不许他做。所以虽然这是个很小的事情，但是足以影响到我们整个事业的发展□ok□

还有一个最重要的：第五夫妻同心，男女关系要分清。直销里面呢，我们推崇夫妻一起来做“夫妻同心，泥土变黄金“因为当你的夫妻一起来做的时候，夫妻之间有更多的话题，夫妻之间有更多的谅解。做太太的会了解为什么丈夫迟

回来，因为他今天要开家庭聚会，他很辛苦，对呀，做丈夫的也会了解太太，太太回来迟了是因为她要去跟进他的下级，要去哪里发展，对吗？大家之间能够互相谅解夫妻之间有共同的目标。来，我们这个月一起努力，我们这个月要上初级业务经理，今年一定要做到高级业务经理，对吗？像这样呢大家都能够配合，但是我们在一起的时候，我们有男有女的大家都在一起，直销理念很讲究这个互相关心，对吗？当你关心你的下级的时候，当你真的很关心他的时候，慢慢他会告诉你：“上级，我真的不能没有你”对吗？所以这个关系要分得很清楚，男女关系不能混乱。一些人做直销，做到家庭不愉快，就是因为没有把这个关系搞好；一些人做直销做到自己本身受到很大伤害，感情上的伤害，也是因为这种关系没有搞好，明白吗？好，那么这个是我们公司的五大原则，记不记得？（记得！）

第五点原则：三不准、三不谈

在直销里面，我们有一个很重要的动作，是我们大家不能够做的，也是我们大家要清楚知道的。今天我们大家都是新的业务员，我们从今天开始就去了解，哪些事情是我们不应该做的。

第二：绝对绝对永远不神化产品，要实事求是的分享。千万不要把这个产品当做药，这个产品是个保健品，每个人都可以吃，但是他不是针对某种疾病，他主要是调理我们的身体，我们有些伙伴把他当作仙丹一样，什么疾病都可以治疗，我们公司从来没有说过我们的产品是药，可以治疗疾病，对吗？所以我们要把这个市场稳定，你不要把他当作是药，当你把他当作是药的时候，消费者会来投诉你；政府会来干扰你，因为你这个不是药，政府要来规范你对吗？而且如果你把他当作是药的时候，别人吃好了可能就不会在吃了，因为如果你病好了，你还会去吃药吗？药是有毒的。对吗？为什么我们要给我们的事业带来这么大的麻烦那？所以要实事求是的分享产品。

第三：不许破坏我们公司的组织结构。今天我们去分享，也许你看到：“哎呀，那个朋友是我的老同学，他进了别人的销售队伍了。”然后你又去把他给抢过来，不要去抢人家的销售队伍。”啊，你还没有办卡的哦，你明天早上要办卡，今天晚上加入我们的部门好了。”不要有这样的动作，这是个道德问题。我们每个人都不要有这样的动作，今天你抢人家的，明天人家也会抢你的，抢来抢去这个事业没有一点和谐，你想发展下去也难了，对吗？而且，今天你抢了人家的销售队伍，如果最后通过电脑查出来了，你还是要把队伍还给人家，明白吗？你给别人养大的孩子，最后还是要还给人家，而且公司还要处罚你，所以不要去抢夺他人的销售队伍。直销事业之所以那么和谐，大家相处合作的那么愉快，因为我们推崇不要抢夺他人的销售队伍。你做不做到？（做得到！）很重要。

那么，更加重要的呢，是我们这个事业当中，第一个我们不要谈政治；第二不谈宗教。做不做到？（做得到！）不谈政治、不谈宗教并不表示我们不关心政治、不关心国家，我们还是关心国家的，但是当我们在分享的时候，不要去谈政治、宗教，不要去批评政治、批评宗教。“哎呀，我是佛教的，你是什么教？”都不要谈这些，那些会造成分裂，明白我的意思吗？会造成分裂。第三：不要讲是非。直销里面有很多人在一起，每天人来人往，对吗？而且每个人的性格特点不一样，我们这个事业是人与人之间的事业不要讲是非。“哎呀，我告诉你呀，昨天我们开完会后，我看到阿花跟阿牛一起走回去”“昨天陈太太回去，和他老公吵架了”可以这样说人家的闲话吗？（不可以！）关你什么事？不要去讲，而且，讲这些对你的事业有没有帮助？（没有）没有的话你讲他干吗？每个人都有自己的隐私权，要互相尊重，不讲是非，对吗？按照这五大原则行事，你的团队将会健康发展。

直销演讲稿篇三

我们都知道心态决定一切，心想事成，相随心生，境随心转，不都是讲的这个道理吗。

一、积极的心态

积极的人像太阳，照到哪里哪里亮，消极的人像月亮，初一十五不一样，要成功一定要有一个积极的心态。（想家）不仅对做事业可以做好，而且对身体健康都会好。

二、学习的心态

21世纪比的不是学历，财力，而是学习力，学历代表你的过去，学习力代表未来，任何行业，钱是内行人赚的，只有专家才是赢家，成为内行人，成为专家最简单的方法就是学习，世界上有一位最伟大的管理学家.比得圣吉，他写了一本书《第五项修炼》他说21世纪国家间，名族间，团队间，说到底还是人才的竞争，而人才的竞争说到底还是学习力的竞争，而学习力的竞争说到底还是学习速度的竞争，这个时代一定要提速的，而每一个人的提速是先从学习而开始的。这个时代是一定要提速的，而每一个提速都是先从学习而开始的。

三、归0的心态

谦卑受教归0的心态，归0的心态就是空杯的心态，20世纪的成功答案也许就是今天21世纪失败的理由，想成为最好的教练，先成为最好的学生，不管你以前做过什么行业，在你曾经的行业获得过什么高峰辉煌，不要希望走捷径幻想着从这个山头上拉一根钢丝绳就划过去了，此路不通，想快速成功先从这个山上下山，然后再去上山，杯子越空就越容易注入成功的水，海绵越干燥就越容易吸取水分，谦卑，归0，空杯，这样你才能获取更多的知识。

四、感恩的心态

首先在我们这个行业里面，要感谢你的推荐人，你的指导老师，感谢帮助过你的，在乎你的人，感激伤害你的人，是他们增进了你的见识，感激遗弃你的人，是他们教导了你应自理，感激绊倒你的人，是他们强化了你的能力，感激斥责你的人，是他们助长了你的智慧，感激藐视你的人，是他们觉醒了你的自尊，凡事都要感激，学会感激，感谢所有让我们坚持信心的人，感谢我们一起面对现实于理想，感谢我们一起走过激情于梦想。感谢我们一起面对现实与理想，感谢我们一起走过胜利与艰辛，感谢我们一起懂得未来与成功，感谢我们一起学习，一起成长。世界上最大的武器是感动，感觉比语音快10倍，要有一个感恩的心。珍惜才能拥有，感恩才能天长地久。

五、付出的心态

直销这个生意是非常公平的，不一定背景好你就能做好，也不因为你的背景差你就做不好，一份耕耘就必然有一份收获，有舍才有得，新会员加入一定要明白，加入只是迈向成功的开始而不等于成功，只有不断付出，全力以赴，通过系统教给你的方法，加倍努力运作才可以成功。

六、老板的心态

做直销事业不是做一份打杂的工作，不是打工者，今天我们做的是个管道式生意，是一个辛苦一阵子，享受一辈子还能继承给孩子的生意，是一个给他人带来财富健康，帮助别人成就自己的大生意，在创业的过程中对结果自我负责，老板和打工的心态是不一样的。打工的心态我今天干一天活要一天的钱，上一个月班就要一个月给我多少钱工资，老板是我这个投资的这个生意，1年、2年、3年我能赚多少，看的是未来，看的是价值。要定位自己是老板。要有做老板的心态。

七、相信的心态

相信是成功的开始，所有的成功者，领袖都是这件事情还没有成功的时候，开始做的时候就相信自己一定可以成功，自信.相信公司，相信团队，知道没有力量，相信才有力量，相信自己一定可以成功。

八、坚持的心态

坚持学习，坚持行动，成功的起点的相信，成功的终点是坚持，学习贯穿全程。人的一生其实做任何的事情贵在持之以恒，只有坚持，才能去的事业的成功。故事(拳王阿里)在一场拳击赛，你的坚持会赢得别人的支持。再好走的路，如果你不愿走，你一样走不到头，再不好走的路如果你坚持走，一定会走到头。所以只有坚持，就是胜利。创造条件的人应有尽有，天天想着条件不去做的人，一无所有，坚持条件的人，全部拥有。

无论我们做什么事情，心态都是很重要的。对每一个干一番事业来说，首先要树立一个坚定不移的的心态，无论面对什么样的困难，谁都希望自己的能回得成功，但是要做到这一点，良好的心态是不可或缺的，因为什么样的心态决定了什么样的成就，什么样的心态决定了什么样的人生。有了成功的心态就会达到成就的道路：如果一个人没有强烈一定要成功的欲望——那他是不会采取任何行动来达到成就的目标。

我认为主动是为了给自己增加机会，增加锻炼自己的机会，增加实现自己价值的机会。社会、企业只能给我们每个人提供道具，而舞台需要自己搭建，演出需要自己排练，能演出什么精彩的节目，有什么样的收视率决定权在我们自己。使我们自己了解打-倒我们的不是挫折，而是我们面对挫折时所抱的心态，训练自己在每一次不如意中，都能发现和挫折等值积极面。务必使自己养成精益求精的习惯，并以我们的爱心和热情发挥我们的这项习惯，如果能使这种习惯变成一种

嗜好那是最好不过的了。如果不能的话，至少我们应记住：懒散的心态，很快就会变成消极心态。当我们遇到问题找不到解决答案时，不妨用积极的心态帮助他人解决问题，并从中找寻我们所需要的答案。在帮助他人解决问题的同时，也正在洞察解放自己问题的存在。每次学习的过程中能领悟其中的道理为止。这就我们更加确信，能从积极的心态中获得好处。

世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。在绝望中仍能追寻希望之花的人是多么令人敬佩和振奋。很多时候，我们不能选择生活的境遇，但我们却可以选择坚强而自尊的'态度；我们不能选择生活给予我们什么，但我们却可以选择积极而乐观地回报生活。一个问题接着一个问题，这如同织毛衣，很累，最后竟成为一件杰作。这便是活着的真实，织不完的结，这也是乐趣。

为什么要从别人的角度看问题？如果你想和身边的朋友相处，就要知道他们在想什么，这样，你们转载自经济生活网，请保留此标记才可能有共同语言。这就是说，知己知彼。只有学会从别人的角度看问题了，才有了走上成功道路的资本。人比较喜欢去交流自己感兴趣的问题。职业、企业、行业、产业构成了经济的命脉。职员考虑的是职业。经理考虑的是企业。董事考虑的是行业。政府考虑的是产业。大公司会裁员，小公司会破产。但是，无论什么时候，都有人因为有洞察力而愉快的活着。与其害怕，不如学会依靠团队精神。依靠团队并不等于拉帮结派，而是学会用别人的智慧来判断事物，但不等于别人说了什么，而是外面的环境，真实的环境是什么样子。

只要你用心去学，去了解，领悟从中得道理，但领悟的程度可能有高有低，掌握的速度也有快有慢，但这只不是个过程问题，我们不能因为速度，进度等问题而放弃，学习过程要贯彻量力而行的原则，做到难易适度，使我们每个都能“跳起来摘到桃子”。学习内容过难，经过努力后仍然学不会，

便会产生畏惧心理，挫伤其积极性；学习内容过于简单，引不我们的集中注意力，收不到应有的效果。因此，我们在学习过程中，要正确分析学习内容，突出重点，分散难点，做到难易适度，使其具有一定难度，但又不是难以逾越。根据不同的主观意识，提出相应的问题，安排不同程度的练习。从素质教育的要求出发，以培养学每个人能力为目标，来增进我们的学习心态活动。

我相信，谁都有过寒冷，最温暖的日子都是来自寒冷，我更相信，当你感受到温暖的时候，其实也是对寒冷的一种谅解，也是一种感恩过程中的感动。一个人要学会感恩，学会对生命都要怀有一颗感恩的心，这样的心才能真正快乐。一个人没有了感恩，心就全部都是空的。“羊有跪乳之恩”，“鸦有反哺之恩”，“赠人玫瑰，手留余香”，“执子之手，与子偕老，”这些都因怀有一颗感恩的心，才芬芳馥郁，香泽万里。

直销演讲稿篇四

尊敬的领导：

大家好！

我们都知道心态决定一切，心想事成，相随心生，境随心转，不都是讲的这个道理吗。

一、积极的心态

积极的人像太阳，照到哪里那里亮，消极的人像月亮，初一十五不一样，要成功一定要有一个积极的心态。（想家）不仅对做事业可以做好，而且对身体健康都会好。

二、学习的心态

21世纪比的不是学历，财力，而是学习力，学历代表你的过去，学习力代表未来任何行业钱是内行人赚的，只有专家才是赢家成为内行人成为专家最简单的方法就是学习，世界上有一位最伟大的管理学家。彼得圣吉，他写了一本书《第五项修炼》他说21世纪国家间，名族间，团队间，说到底是人才的竞争，而人才的竞争说到底是学习力的竞争，而学习力的竞争说到底是学习速度的竞争，这个时代一定要提速的，而每一个人的提速是先从学习而开始的。这个时代是一定要提速的，而每一个提速都是先从学习而开始的。

三、归0的心态

谦卑受教归0的心态，归0的心态就是空杯的心态，20世纪的成功答案也许就是今天21世纪失败的理由，想成为最好的教练先成为最好的学生，不管你以前做过什么行业，在你曾经的行业获得过什么高峰辉煌，不要希望走捷径幻想着从这个山头上拉一根钢丝绳就划过去了，此路不通，想快速成功先从这个山上下山，然后再去上山，杯子越空就越容易注入成功的水，海绵越干燥就越容易吸取水分，谦卑，归0，空杯，这样你才能获取更多的知识。

四、感恩的心态

首先在我们这个行业里面，要感谢你的推荐人，你的指导老师，感谢帮助过你的，在乎你的人，感激伤害你的人，是他们增进了你的见识，感激遗弃你的人，是他们教导了你应自理，感激绊倒你的人，是他们强化了你的能力，感激斥责你的人，是他们助长了你的智慧，感激藐视你的人，是他们觉醒了你的自尊，凡事都要感激，学会感激，感谢所有让我们坚持信心的人，感谢我们一起面对现实于理想，感谢我们一起走过激情于梦想。感谢我们一起面对现实与理想，感谢我们一起走过胜利与艰辛，感谢我们一起懂得未来与成功，感谢我们一起学习，一起成长。世界上最大的武器是感动，感觉比语音快10倍，要有一个感恩的心。珍惜才能拥有感恩才

能天长地久。

五、付出的心态

直销这个生意是非常公平的，不一定背景好你就能做好，也不因为你的背景差你就做不好，一份耕耘就必然有一份收获，有舍才有得，新会员加入一定要明白，加入只是迈向成功的开始而不等于成功，只有不断付出，全力以赴，通过系统教给你的方法，加倍努力运作才可以成功。

六、老板的心态

做直销事业不是做一份打杂的工作，不是打工者，今天我们做的是个管道式生意，是一个辛苦一阵子，享受一辈子还能继承给孩子的生意，是一个给他人带来财富健康，帮助别人成就自己的大生意，在创业的过程中对结果自我负责，老板和打工的心态是不一样的。打工的心态我今天干一天活要一天的钱，上一个月班就要一个月给我多少钱工资，老板是我这个投资的这个生意，1年、2年、3年我能赚多少，看的是未来，看的是价值。要定位自己是老板。要有做老板的心态。

七、相信的. 心态

相信是成功的开始，所有的成功者，领袖都是这件事情还没有成功的时候，开始做的时候就相信自己一定可以成功，自信。相信公司，相信团队，知道没有力量，相信才有力量，相信自己一定可以成功。

八、坚持的心态

坚持学习，坚持行动，成功的起点的相信，成功的终点是坚持，学习贯穿全程。人的一生其实做任何的事情贵在持之以恒，只有坚持，才能去的事业的成功。故事（拳王阿里）在一场拳击赛，你的坚持会赢得别人的支持。再好走的路，如

果你不愿走，你一样走不到头，再不好走的路如果你坚持走，一定会走到头。所以只有坚持，就是胜利。创造条件的人应有尽有，天天想着条件不去做的人，一无所有，坚持条件的人，全部拥有。

直销演讲稿篇五

尊敬的各位领导、同志们：

大家好青春是什么难道是携子之手，浪漫而温馨地漫步于桃红柳绿之中吗难道是把头发染成五颜六色，在大街上旁若无人地大跳千奇百怪的街舞吗难道是无休止地泡吧，疯狂地蹦迪吗有些人一直在成长的十字路口徘徊。但是，我要问：难道青春仅仅就只剩下这些了吗青春可以是远大的志向和崇高的理想；青春还可以是面对峰回路转，霹雳斩棘，举步探索的毅力。

青春不仅仅是一声声的赞美，它更是拥有使命并为之奋斗不息的源泉。因为生命的光环一个个被践踏的躯体赋予了新的灵魂；因为青春的绚丽，一个个飞舞的思绪会聚成一首悲壮的挽歌。

时光的老人又一次送来了五月，迎来了又一个“五四”青年节。在这阳光灿烂，安宁祥和的幸福生活之时，我不禁想起了那些曾为中华民族的民主，科学，独立而抛头颅洒热血的青年们，是他们，在民族遭受屈辱的时刻挺身而出，以力挽狂澜之势救黎民于苦难。在斗争中，青年们敢于直面惨淡的人生，敢于正视淋漓的鲜血，他们以燃烧的激情和鲜血凝聚成精神的火炬，点燃了未来。这种青春是多么绚丽夺目呀，这种使命是多么震撼人心啊！

青春是美好的，没有使命感的青春便是贫血的青春。青年是祖国的未来，是民族的希望。在任何一个时代，青年都是社会上最富有朝气最富有创造性，最富有生命力的群体。我们

要怎样才能实践自己肩负的历史使命，怎么样才能使自己的青春光彩照人呢。

放眼看吧，在我们社会主义现代化建设的征途中，涌现出许多新时代青年的楷模。从伟大的共产主义战士雷锋到以服务祖国需要为乐的王杰，从自学成才的张海迪到科技创新的秦文贵……他们在平凡的岗位上，用五四精神诠释了青春的使命！演绎了一幕幕惊天动地的话剧！谱写了一曲曲壮丽雄浑的青春赞歌！