

# 家居销售开场白技巧方法(大全7篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 家居销售开场白技巧方法篇一

大家好！

年假休完了。新的一年已经开始，对于我们xx地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。

(一)是人员流动性过高，专业人才招聘困难。

去年全年共计离职员工人数将近120人，相当于一整个物业公司人员。员工流动性高，必然导致一些列的问题出现：一方面增加招聘费用、培训费用等管理成本；另一方面会让内部业务流程等不能有效的延续，让部分工作不能有效开展起来。所以，针对此问题，物业公司须综合详细地分析员工离职的主要原因，及时采取综合有效的办法，努力提高内部员工的归属感和凝聚力，体现更多的关怀，让员工感受到家的温暖，减少员工流失。与此同时，通过各种渠道和各种办法，招募优秀的物管人才，保证物业公司良性发展。

(二)是安全防范工作仍存在有漏洞。

由于保安人员不多，人员流动性大，专业素质仍有待提高。在安全防范方面例如装修、管理和出入控制等方面，各项手续要遵循“人性化、服务性”原则的同时，也要兼顾确保安全性的目的。小区出入口检查等方面仍需要进一步加强工作，对此，下年度应从人员素质上着手，努力建立更完善的安全

综合防范系统，做好“防火、防盗、防人为破坏”三防工作，确保小区安全无问题。

(三)是内部管理和工作流程须进一步完善和规范。

目前，物业公司在xx顾问公司的指导下，内部管理和相关业务流程已基本建立管理框架，但也还存在较多不足和有待改进的地方。例如物业公司内部的相关业务流程、工作指引、服务指引还不完善；管理层对一线工作人员的指导性不高；工作人员服务意识不足等。导致小区业主对物业管理工作满意度不高，不断的有不满情绪出现。因此，物业公司应从“服务就是让客户满意”，“业主至上，服务第一”等服务理念出发，强调对客户工作的重要性，加强内部管理，进一步完善内部工作流程和工作指引，加强员工教育培训，在实际工作寻求突破。

(四)创收能力进一步提高。

去年物业虽然现在推出了一些个性化服务项目，但现仅限于内部客户，且在价格上与服务水平方面与社会其他同行相比无明显优势，会所的功能也没有充分的发挥，这些问题都有待下年度积极探索解决办法，利用好现有的有利资源提高创收能力。

(一)是进一步完善公司规章制度，细化管理流程。严格执行公司的各项规章制度，逐步与规范的管理体制接轨，进一步明确内部分工和职责，建立顺畅的上传下达通道，大家团结协作，规范有序的工作秩序，从而有利推动各项工作顺利开展。

(二)是加强团队建设，努力提高员工素质。首先，进一步加强职工队伍的思想工作，促进员工思想观念的转变，在积极转变工作作风方面下功夫，对全体员工适时安排员工学习，提供交流平台，在公司内部建立学习的氛围，通过培训学习

不断提高员工整体素质，配合总公司的发展需要，尽快打造出一支可以高效、实干的企业团队，为公司的发展提供优秀的人才资源保证。

明确各阶段的工作内容、工作难点、工作时间等，采取分段控制，责任到人的办法，真正做到“凡事有人负责、有人监督、有章可循、有据可查”的四有原则。对工程安全、质量、进度上严格要求。严罚重奖，充分调动了施工单位及监理人员的积极性，充分发挥他们的潜能，逐步使各施工单位的管理工作与我公司的管理同步；积极与施工单位沟通，了解施工单位的难处，及时排除工作中的困难，推进项目建设，从而保证了按期、保质、保量、顺利完成各项任务。

## 家居销售开场白技巧方法篇二

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。

## 家居销售开场白技巧方法篇三

大家好！

春节即将来临，借此机会向诸位拜个早年，祝大家新春愉快！  
身体健康！合家幸福！

在这里我代表销售部全体员工感谢公司提供的平台！

感谢总经理！感谢全体同仁对销售工作的鼎力支持！

过去的一年，我们努力过、奋斗过，有欢笑、有痛苦，有失意、也有成绩，对今天来说都已成为过去，成为公司发展道路上的一个里程碑。刚刚参加的集团年终会议给我很大的触

动，我们一个总人数占集团公司三分之一的数量的实业公司，竟然靠他们输血支持我们。心里真不是个滋味，当时我就在想，是我们比他们傻吗？不是，是我们努力的程度和工作方法与武汉业绩优良的公司还有一定的差距。特别是我们的销售部人员，没能给公司带来丰厚的订单。得过且过，混日子的思想还是存在的。

一年下来，由于订单少，利润低，回款期过长是导致公司亏损的重要因素，尽管有种种客观理由和原因，但我们不想推卸责任，我们也不能推卸责任。因为公司要我们是来克服困难，提高效益的，否则，要我们销售队伍干吗呢？任何企业检验销售成绩的惟一标准就是看业绩增长与否，这始终是硬道理。

不蒸馒头蒸口气，新的一年，我们一定认真汲取经验教训，好好总结想方设法提升销售业绩。争取打个翻身战让公司走向盈利的轨道。

在过去的20xx年，我们的销售队伍是以新兵为主，大家在摸爬滚

打中经历了种种考验，遇到这样或那样的问题，在种种困难中锻炼了我们的销售队伍，更重要的是我们的销售队伍成长起来了。又一年的实战锻炼，提高了销售部每一位员工的工作能力，销售部制度化、规范化的管理也更加合理。

今天开始，我们的销售队伍已不再是新兵，而是一批经过一场又一场战争洗礼的老兵，积累了丰富的客户资源和人脉，业绩的提升必定指日可待。我们还将继续补充新鲜血液，不断的培养壮大销售队伍。

多年来我一直认为，人要学会感恩，特别是在这个浮躁的时代，有许多企业关门倒闭，职工连工资都难以拿到，所以，今天，我们每个人都应该感谢公司提供这样一个良好的、稳

定的工作平台让我们一起奋斗，因此，我希望销售部每一位员工从现在起，将自己本职工作做好、做到位，特别是客情关系处理上关注细节，粗放的结果是被市场淘汰。所以，我们销售人员多拿订单、提高利润、及时回款，做好嘉一品牌的宣传就是对公司的最好回报！

20xx开年之际我们已喜迎我们公司产品中的新成员3d打印机，样机已经陆续送达到客户手中，产品的测试改良也将有条不紊的进行着。相信不久会有丰厚订单像雪花一样飘来。

俗话说，芝麻开花节节高。去年销售业绩比前年有所提升，经过一年的铺垫、布局，我们有理由相信20xx年销售业绩会有很大的突破！

20xx年在总经理的带领下，各位同仁的支持下，相信大家一定能完成950万的销售任务，冲击1100万的销售目标。

在此我代表销售部全体成员向在座的领导、同事们表个态□20xx年销售部一定会给大家一个满意的答卷！谢谢大家！

## 家居销售开场白技巧方法篇四

在“舌尖上的惠贞”活动中，最重要的工作可要数兜售员了。这次我当了一回兜售员，发现干这行很不容易呀！

我们把美食做好之后，一至四年级的同学们纷至沓来卖得热火朝天。我们的“首领”纪忻桐就让我带着几捆面结到“基地”外去兜售。于是，我和一个四班的同学立刻接受了任务。

可是大家伙儿好像都不太喜欢面结似的，每次都摇头拒绝。我们一直在那儿喊啊喊，真是累极了，可是，尽管如此，销量还是上不去，甚至愈来愈差，到最后只有五元的收入了。不过我们并没有放弃我们的目标，，依旧在那儿努力呐喊。终于，我们的收入跌到底了，一元的收入也没有了。我和四

班的那个同学都快崩溃了，我们深深地知道，我们再喊也没有什么用处。几乎没有人会来买的。再说了，这些面结早就已经凉了，卖出去的可能性就更小了。无奈之下只好使用最后的绝招？——买一送一。

但是，效果还是极其差。好似大家都是一个个聋子一样，一点儿一点也听不到我们在那儿卖力地大吼。到了最后，我和那个四班的同学彻彻底底，完完全全地失去了信心，看到旁边卖得忙都忙不过来的水饺组，心里真是透心凉了。迈着沉重的步伐会“营地”了。就在我们绝望的时候，我们突然看到了希望：一群“商人”从我们旁边走过，明显他们很开心，我想：“他们肯定做了一笔好生意，而我们……哎！”刚在这么想的时候，我听到他们说：106班那儿赚钱可快了不一会儿就一大把钱呢！我一听到这消息，欣喜若狂：哈哈，谢谢了啦！我们这下可以发财一下了。这下我们就可以跟纪忻桐要钱去买酒酿圆子了哦！这下子我也能去尝尝别组的美食了！爽！！我带着兴奋劲儿，带着面结上楼了。果然，那些小朋友一下子把我们团团围住，争抢这要买面结，收成也不错。我一个人就赚了60元。可是，安安从后面跑过来，我们见状明白了这小鬼什么意思：快点儿！白给一个面结，小心我去告我妈哦！就这样我损失了一捆面结。不过60元在手，买遍美食没问题了！

我觉得兜售员固然很重要。不过要当好一名成功的的兜售员也很不容易啊！！这次，体验是我有史以来最有感触的一回了！

## 家居销售开场白技巧方法篇五

大家下午好！

在这金秋送爽、分享奥运喜悦的日子里，我有幸作为xxx酒业公司的一员，站在这儿非常感谢公司领导给予我们每个员工张扬个性、展示自我的机会，我怀着学习、我参与、我快乐的心情，参加这次大赛，无论结果如何，我都谢谢大家！



我叫xxxx来自xxx分公司直销八部，参加的项目是店长兼财务比赛，我来义泉涌的时间虽然不长，但在这儿，我却深深感到了这个年轻的团队，是有凝聚力、创造力、团结向上的团队，融入这个团队我倍感欣慰，不论在哪个岗位，我都本着踏实做人，认真办事的工作原则，本着这个原则，融入这个团队，我会更加努力。

下面，我谈一下对汾酒文化的浅薄认识：

汾酒历史，源远流长，1500年前就作为宫廷御酒受到北齐武成帝的推崇而一举成名，唐代大诗人杜牧《清明》诗让杏花村家喻户晓，1915年义泉涌以其生产的“老白汾”酒在巴拿马万国博览会上捧回金质大奖，从此，“义泉涌”和“老白汾”酒誉驰中外，名震四海。

20世纪1290年，中国文化名酒三十年陈醋青花瓷的推出，较好地代表了汾酒的历史文化，酒瓶是最具中国传统特色的景德镇青花瓷器，瓶上都是各种字体的酒字，有甲骨文、小篆、隶书、行书、楷书都代表了中国汉字的发展史和书法艺术的美感，阐述了汾酒历史的兴远与延续，瓶上处挂有一袖珍线装书《千家诗》上载有杜牧那几首千古绝唱，庄严典雅的仿锦锻外包装，更衬托了汾酒文化的深邃与庄重。

诚信、坚韧、创新、开放、儒雅时

尚的汾酒文化吸引着中外名人纷纷到来题诗作画，咏酒、赞酒，“用心酿造，诚信天下”是汾酒人的核心理念，也是汾酒文化的集中体现，这正是天然共人工一色，佳酿与山水同酌。

几千年的风雨沧桑，几千年的智慧创造，塑造了任劳任怨坚韧不拔的杏花村人，塑造了古今中外的杏花村汾酒，也塑造了中国酒文化一座不可磨灭的丰碑。

我们有理由相信，汾酒文化的明天将更加灿烂，义泉涌的明天将更加辉煌！

我的演讲结束，谢谢大家！