

直销风云演讲稿 直销个人分享经验演讲稿 (模板5篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。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。

直销风云演讲稿篇一

大家好！非常高兴能和大家有缘聚在一起，首先要对各位优秀的朋友抽出宝贵的时间参加这个聚会表示真诚的感谢！！愿我们能度过一段愉快的时光！

我先提几个问题：这里有想赚大钱请举一下手！想成功的举一下手！想自己当老板而不是替别人打工的举一下手！谢谢。看来大家都有想成功的愿望，我再问一下，现在还没实现刚才我讲的那几个目标的举一下手！谢谢。想知道你为什么没有成功吗？因为你没有清晰长期的人生目标。权威调查显示，3%的人有清晰且长期的目标——他们几乎都成了社会各界的顶尖人士，行业领袖社会精英。10%的人有清晰但比较短期的目标——成为各行业不可或缺的专业人士，如医生、律师、工程师、高级主管等。60%的人目标模糊——几乎都生活在社会的中下层安稳的生活与工作。27%的人没有目标——几乎都生活在社会的最底层，常常失业，常常抱怨。那些成功的人比你聪明吗？比你有能力吗？不是的。因为他们有梦想，想都不敢想，怎么能够做到呢？很多人非常容易满足，图稳定，找个几千块钱的工作就知足了。当然如果没有意外的话，也许能够过一个祥和平淡的生活。也就是你不能生病，不能失业！结果往往图稳定却不能稳定，在这个物质社会里，要有一个稳定的生活，必须有一个稳定的收入，既比较丰厚，还要保证不会受社会环境所影响。老了

还会有一笔养老金。怎么才能实现这个愿望呢？有的人说，自己当老板，目前80%的人希望创业，希望通过创业拥有自己的一份事业，但这80%的人因为以下原因，而没有创业，原因a□缺乏资金，60%。原因b□缺乏技术或渠道、关系，20%。原因c□缺乏创业团队。20%。我们就是这80%的人，所以希望有一个平台，不需要多少资金投入，有好的渠道支持，有专业的团队帮助，来实现我们的创业梦想。

大多数人打工拿工资，用自己的血汗去成就老板的事业，用自己的辛勤去烘托领导的辉煌。工作40年工资不过千，省吃俭用几十年，买个小套房还要贷款，借钱。

有人长期走入赚钱的误区，一提到钱就想到开工厂，做生意。这一想法不突破就抓不住许多在他看来不可能的新机遇。真正想一想，成功与失败，富有与贫穷只是因为当初的一念之差。当初要带几千元杀进股市几年后就成了百万富翁。当初只要花几百元愿意去摆地摊10年后就成了大老板。可是有人说，如果当初我做会比他们赚钱更多。不错，是的，你的能力比他强，你的资金比他多，你的经验比他足。可是明摆着就是当初一念之差，你的观念决定了你当初不去做，你不去做的观念决定了你10年后的今天还是很穷，所以成功与不成功的最大区别就是观念的不同。不同的观念导致了不同的人生。

有人面对一个来之不易的良好机会总是拿不定把握，于是去问他人，问了10个肯定有9个说不能做，于是就放弃了。其实机会来源于新生事物，而新生事物之所以新就是因为90%以上的人还不知道、不认识、等90%的人知道了就不再是新生事物。但再过一段时间，这10个人都点头时，我想这个市场就已经开始饱和了！

世界已进入了一个新时代，财富的概念已经发生了深刻的变化。财富不再以占有土地、矿产、工厂、劳力等游一行资金的多少来衡量。而是以掌握信息、知识、智慧等无形资源的

多少来衡量了。再不改变观念，用传统思维来指导你的行为。你就要被社会无情的淘汰！富人之所以富，是因为他们敢于在大多数人还在犹豫不决的时候就作出了实际行动。他们先行了一步，便抢得了商机，占领了市场。在别人还不了解的时候，你开始行动，你便抢得了商机，占领了市场制高点。早一天加入，你就早一天获得成功！

有人说，我没钱投资，我没有后台，我没有管理能力，我没有贵人帮我。还能够开创个人事业吗？我肯定的告诉你——能！有一个行业，不要刚才说的这些，只要你肯努力，肯坚持，肯学习。你就能成功！有人要问我是什么？直销！有人要开始鄙视我了，原来是这个东西，我不喜欢去推销！还有的人要说，直销就是传销啊！这个行业都能成功？有这样想法的请举一下手！谢谢。我不怪大家，因为我开始接触这个行业时也是这样认为的。非常排斥，认为是在赚朋友的钱。随着我对它不断学习，认真的研究，发现情况不是这样的。对我当时的看法感到非常肤浅。所以我告诫自己，在对一事物没有了解清楚之前，一定不要盲目下结论！现在我把研究得出的正确的结论告诉大家。

直销风云演讲稿篇二

简单的说，将工厂生产出来的产品通过直销的手段，直接送到顾客手中，让顾客享有更廉价的产品，更直接、更满意的服务。除了提供廉价的长品、优质的服务之外，也提供了想从事这项事业的人，让人也能借此拥有一番成就事业的机会。

更简单的说，直销是自己用，自己省，如果觉得效果不错，甚至可以自己卖、自己赚。

目前的中国直销界正处于春秋战国时代。从历史角度看，无论是东方或西方，只要是思想发生冲突的时代，都是文化辉煌的时代，直销是世界潮流的大势所趋。从物质贫穷的计划

经济年代，走向小康富裕的市场经济时代，如何更有效率的将产品销售出去，是每一家企业最重要的一个课题。所以直销在中国的产生，是改革开放必然的结果，是中国经济与国际经济接轨的必然产物。孙中山先生说：世界潮流，浩浩荡荡，顺者昌，逆者亡。我们必须顺应世界的潮流，甚至引领世界的潮流，造福每一位中国人。

首先谈谈，目前中国直销界的特色：

一：从事直销的人，缺乏直销的素质与涵养。

没有人就没有问题，直销界出现了许多问题，关键在于一些从事直销的人缺乏失效的素质与涵养。

1：不了解直销伦理

直销是一个饮水思源、宽宏大量的事业。做直销事业比不可能靠一个人单打独斗，必须发挥经营团队组织的力量来拓展。

组织力量如何发挥呢？

首先必须要有直销伦理的精神，推崇领导。因为一个人如果没有领导的指引，是永远无法成功的。我发现每一位中国人，都特别的能干，特别的聪明，谁也不服谁。你是你，我是我。就像散落一地的珍珠，各自为阵。无法精诚团结，也就无法呈现出组织的力量，没有组织，事业做不大，就不是我们加入直销的本意。

2：无法坚守直销原则，眼前有业绩就好，不管他人的死活

由于在中国社会从计划经济发展到市场经济，在短短的几十年中，发生了翻天覆地的变化，每个人都想脱贫致富，导致许多人急功近利，梦想一夜致富。事实上，天底下没有不劳而获的，你要怎麼收获就先要怎么栽。所以有的人为了吸收

人员，不惜使用诈术，例如，那高额的收入资金，宣称发财很快，担人吸引进来以后，只想利用他，从来不想根本的培养他，教导他正确的理念和实际的操作技巧，只重视聚餐，交谊，热情的煽风点火，最终的目的就是要你进货，拉人，从头衔。

二：以人身攻击，作为拓展市场的武器

任何的行业，无论是衣、食、住行，连国与国之间的国防、经济都因为有竞争、有比较，有批判，才会有进步。直销界对直销理念的批判，对执行方式的运作意见，如果完全采劝“对事不对人”的态度，不但无可厚非，而且可以说直销界携手共进的最佳方法。可是我们纵观当今中国直销界，连菜市场都不像。菜市场很乱，叽叽喳喳，卖的东西，五花八门，但还有“秤”作为议价的标准。而今天中国的直销界，却以诽谤、攻击、污蔑他人，作为拓展经销网的捷径。不只是同行之间如此，连同一家公司内部也所在多有。

三：产品良莠不齐

目前中国直销产品良莠不齐，根据市场调查，5成以上的消费者对直销产品不信任。有的产品来源不明，品质低劣，有关产品的宣传和产品的实际功能不符合，甚至有张冠李戴之嫌，还有产品本身理论基础便是错的。这些问题，看起来已是司空见惯，几乎是理所当然，实际上，这是非常危险，非常不道德的。

中国人做生意最讲究“口碑”，什么是口碑？

顾客讲一句话，胜过老板讲十句。所以好的产品是成就事业最重要的基矗如果一家公司没有好的产品作为事业基础，即使有再好的营销计划，一切都是空的。

四：削价

在直销事业里，不同的直销公司之间，类似的产品，可能有不同的'定价。这原是属于企业间差别定价的范畴，他有可能牵涉各公司的成本花费或行销策略，本无可厚非。现在我要说削价是同一系统的经销商，对同一产品却有不同的价格，甚至同一经销商搜出来的同一产品都有不同的价格，这是直销界的致命伤。

直销事业是经销商直接面对公司和最终的消费者，谈不上什么中间条件的差异性，因此没有理由造成削价，可以说，市场削价是死路一条。

追根究底，这都是人的问题，是经销商涵养不够。

五：直销理念源于美国，就理论来说，它主张复制，没有瑕疵，拿到中国就变了样。由于直销公司的经营者，有的对直销理念了解得不够透彻，有的为了快速见到利润回收，有的根本没有长期经营此事业的打算。只将它当作暴发户的速成班，制定出来的直销制度不健全，即使忠诚的经销商遵守了这些制度下的原则，越复制越糟，当然造不出一个健全的直销界。所以直销公司的经营者，是否具备了实战的市场经验和长远经营打算的决心，是一家直销公司成败的关键。

从事直销的人，缺乏直销涵养，以人身攻击作为晋升的武器，产品质量良莠不齐，削价，制度不健全，造成了直销事业的社会低落，家人无法正是这门事业，这到底要是人们对他有歧视，还是直销者咎由自取呢？在这样艰难的市场环境下，随着中国直销立法草案的通过，一个正统的皇家直销商应具备正确的直销理念。

最基本的理念就是100%复制

复制是一个行之久远的观念，早在2200年前，秦始皇统一中国就已经开始了。他统一了中国的文字、车轴、度、量、衡，这件事奠定了中国到今天仍是一个国土辽阔的伟大国家的重要

要基矗今天的史学家，在这一点上对秦始皇推崇备至。我相信，这就是复制的起源，这是中国老祖宗最早提出并实践的。

大家好，很开心能和大家一起分享我的销售心得。

销售做久了，自然是没有性格，没有个性了，时间像一块磨刀石一样早都把人的性格磨平了。

当然房产销售行业的职业顾问，大多都很年轻，几乎是清一色80以后的独生子女，这批人的性格要强，阅历很浅，知识面相对不宽。而如今的房产行业竞争也越来越厉害了，客户对房产的知识也越来越了解，因而也越来越挑剔了，于是表面上客户与职业顾问的冲突也会越来越多了。

我们应该如何理性地看待这个问题呢？其实这个问题只是表面现象，多年以后随着社会历练的增加，销售经验的丰富，自然就好了。那么既然是表面现象，其实就不是很重要，重要的是问题的根子——如何和客户打好交道。

到底如何和客户到好交道呢，这是一个很难回答，也是一个仁者见仁、智者见智的话题。

我认为和客户打交道的核心问题在于应该围绕着了解客户的需求。如果通过一些办法和技巧，能了解到客户真正的需求之所在的时候，在与客户的接触过程中就已经了解到了客户的需求的话，下来的第二步就变得既简单又琐碎，说简单的原因成交概率相对已经很高了，说琐碎是因为下来的合同，质量等对一些未定因素的承诺，是很繁琐的。

当然了解客户需求的时候，一定要学会拒绝，而且在这个过程中你必须拒绝，在你认为比较恰当的时机，对客户的需求很干净利索不留余地的拒绝。

这样做的效果会让你有一个意想不到的收获。

随着客户意向的逐步表露，谈判的逐步深入，这种进度自然会让你有一种预期成功的喜悦！

1.直销演讲稿

2.直销事业演讲稿

3.直销会场演讲稿

4.直销演讲稿大全

5.直销分享演讲稿

6.直销励志演讲稿

7.直销演讲稿范文

8.直销演讲稿范文大全

直销风云演讲稿篇三

尊敬各位领导、同事、朋友们：

你们好！

我是20**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。

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！

1.直销演讲稿

2.直销事业演讲稿

3.直销会场演讲稿

4.直销产品演讲稿

5.直销演讲稿大全

6.直销分享演讲稿

7.直销演讲稿范文

8.直销演讲稿范文大全

直销风云演讲稿篇四

直销是流通领域里的一个组成形式，是人与人打交道最多的一种职业，买产品的是人，卖产品的也是人，开直销公司的还是人。人心向善，直销事业就能健康地发展；人心向背，直销事业就寸步难行。

直销在人，这是直销业界的共识，在直销工作中如何选好人、用好人和做好人，是每位直销人必须要进行思考的问题；做事先做人，也是我们直销人提倡的人生哲学。

在现实的社会生活中，做人的准则可能有千万条，但是，我们直销人员需要着重在以下几个方面进行锻造，相信对你的直销事业一定会有所启迪。

其一：直销人员要爱社会，就需要有一份“责任心”

直销即将成为我国社会经济生活中的一个组成部分，这是改革开放带来的时代产物，直销人员要珍惜这来之不易的机遇，我们要爱祖国、爱社会，对社会要有一份“责任心”。

直销：人员对社会的责任心，主要就体现在工作上要依法经营，照章纳税，向消费者推荐优质的直销产品，自觉履行一个公民对社会的责任和义务，维护我国安定团结的社会经济新秩序。

其二：把直销作为一个事业来经营，就需要有一颗“学习之心”

直销既是一个事业，又是一种新的营销方式，在不断变化的市场经济发展中，我们每位直销人员都必须要有有一个与时俱进的态度，对直销理论和实践经验要有一个“学习之心”，在学习中进步，在学习中发展自己的直销事业。

直销人员的学习之心，首先就要端正学习态度，要敢于不耻下问，先当学生，后当先生。直销的学习过程也是一个不断复制的过程，更是一个实践的过程，既要谦虚谨慎，又要百问不厌，既是直销文化的学习者，又是直销文化的传播者，任重而道远。

其三：直销人员要爱直销企业，就需要有一个“忠诚之心”

直销企业是我们直销事业的发展平台，要珍惜企业给我们提供的创业机会。我们直销人员虽然不是企业的正式员工，与企业是一种合作的关系，但是，我们必须要有热爱企业，因为直销人员的事业发展始终离不开企业的支持与帮助，所以，我们对企业必须要有“忠诚之心”。

直销人员对企业的忠诚，主要体现在市场工作上要积极宣传企业的产品和文化，用心打造企业的品牌形象；在市场行为上要始终与企业的发展目标保持一致，要忠诚于直销企业的产品、制度和文化，要自觉履行直销人员的工作职责，维护企业的品牌和利益。

其四：直销人员要热爱团队，就需要有一个“奉献之心”

直销人员自身的发展离不开团队的帮助和培训，直销人员事业的发展一定要形成团队，这是直销工作发展的必然，我们作为直销团队中的一员，就必须要有有一个“奉献之心”。

在实际工作中，直销人员的奉献之心主要体现在团队的发展与管理上。直销团队就是一个销售系统，直销人员在团队的发展中要做好传、帮、带，急团队所想，急团队所为，帮助

他人就是帮助自己，只要团队有需求，自己就必须要有责无旁贷，乐于奉献。

其五：直销人员要爱同事，就需要有一份“关爱之心”

在工作中，直销人员对同事的关爱之心主要反映在市场工作上要同甘共苦，同事在生活、工作中有困难和需求时就要主动地去援助，需要担当角色时就要尽心尽责，彼此之间要真诚团结，相互关心和爱护，建立一个团结、健康向上的人际关系和工作环境，共同经营好直销这份事业。

其六：直销人员必须要爱父母，需要有一颗常备的“孝心”

我们直销人员的成长与发展，时刻都离不开父母的支持与厚爱，饮水思源，我们直销人员必须要爱自己的父母，对父母必须要有一个孝敬之心。

直销人员对父母的孝敬之心，主要体现在工作之余要经常打电话给父母，汇报一下自己的直销事业发展状况，让父母也分享一下直销事业的成果；过年过节时，我们有条件的都要常回家看看，让父母尽量多地享受到人间的天伦之乐，父母的健康和幸福就是我们直销人员的最大心愿。

其七：直销人员要爱自己，对生活要有“信心”

直销事业是一份平凡的事业，与其他传统事业一样，要想取得直销事业的成功必须要有信心，俗话说“有志者事竟成”就是这个道理。

在实际工作中，直销人员的信心主要来源于自己的努力学习和对直销事业的积极投入，没有不成功的事业，只有不成功的人，我们要相信自己对直销工作的选择，春播一粒子，秋收一担粮，坚持就一定能胜利。

其八：直销人员要热爱消费者，就必须要有有一颗“诚实的心”

直销的本质就是销售产品，产品的最终使用者就是消费者，消费者是我们直销人员的衣食父母，直销人员热爱消费者，就必须要有有一颗诚实的心。

在实际工作中，直销人员对消费者那颗诚实的心主要体现在对产品的销售和服务上。直销人员对消费者进行产品宣传和推荐上必须诚实，货真价实是直销人员的工作本份，不能夸大和误导消费者；为消费者提供直销产品服务时要真情实意，直销事业的发展依赖于市场的拓展，直销人员和消费者需要诚实的连接，直销事业的发展需要诚信来经营。

直销最重要的是人心，这是实践工作中得到的宝贵财富，在实际工作中拿人心比自心一切都能一目了然，对经济利益的追逐或许只是昙花一现，但用人心铸造的直销事业可以成为牢不可破的钢铁长城，它把幸福和快乐送给千家万户，更能提高我们的人生价值。

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，说到底是人
才的竞争，而人才的竞争说到底学习力的竞争，而学习力
的竞争说到底学习速度的竞争，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。

1、全力以赴：网商运作成功的方法有很多，不成功主要有几点，造成我们不成功。任何行业成功都要有全力以赴。直销e化3步曲：宣传、沟通、复制。网商成功八大心法，成功网商成功秘诀。直销e化3步曲：宣传、沟通、复制。这3个环节，最重要的自己的口才。在互联网同样需要口才。文字和视频传播，肯定是视频更有效果，当然可以结合。我们要充分要一对多，就是培训复制。有很多新人说自己口才不好、普通话不标准等，这个不是借口，其实口才可以很快锻炼成功，要成功麦上冲。要在系统、团队的呱呱课堂或者yy等不断上麦分享。分享前要写分享稿或者提纲。20%上传视频的效果比80%文字效果的效果还好。视频最有冲击力和感染力。要精心把自己的视频宣传做好。做领导人要带头，火车跑的快全凭火车头带。要在群里、呱呱□yy借力。要全力做好直销e化3步曲：宣传、沟通、复制。

2、量化目标：口才不好，我们分享了几次。带过几个人参加我们的呱呱房间课程。问自己一个月、一个周、一天带进来几个人听课。不能光宣传邀约、沟通。很多人没有量化，要成交多少人、达成什么级别。可以控制的量化，例如我们每天发帖几次，每周分享几次，每个月进入呱呱或者yy听课多少次。系统要求我们每个人要讲计划1000次，抱着做邮递员的心理。计划讲千遍，董事自然来，就可以赚到1000万，相当于一次计划就是1万元，就像存款，先存后取。

3、紧跟会议：（1）会议可以借力，可以加快学习的速度和增加很多知识量。讲很多公司优势、产品特点、制度比较等。很多嘉宾分享很精彩，可以积极吸收。听课一定要笔记，好记性不如烂笔头。大家要多记录、多整理。（2）管理团队的最好方法，可以在会议看到很多团队人才的表现，可以隔代抓老鹰，发现人才，培养人才。重点培养。知己知彼、百战不殆。（3）上麦练习口才，分享要紧扣主讲主题，不要偏题，一般是3—10分钟，不要时间太长。可以录音、录像，可以找到自己的不足。会议是直销行业成功最大秘诀。大会就会大

会，小会就小会。不开会就不会。地面会议和空中会议相结合。所有做的好的直销成功人士，都是组织会议、复制会议的高手。

4、承担付出。承担就是成长，付出才会杰出。系统核心领导人和业绩杰出者都是很付出，成功者都是每会必到、每到必会、每会必教。所有的付出一定是在做到一定程度就是加倍的得到回报。群参观、呱呱房间□yy房间等要积极配合。我们要服务无限，所有人都愿意跟随积极的、负责任的、能力强的领导人，我们就要把自己打造成这样的领导人。加入时只是开始，更重要把合作伙伴培养成领导人。

5、坚持一年：讲一千次计划，就会成功，最少会直接推荐几十人和我们合作。一年埋头苦干、回头看网络一大片。不要坐着做网商，要做网商，要行动起来。前期主要是学习，逐渐合作逐渐增加，就像烧开水，要烧到100度才会烧开。坚持很重要。

6、发挥优势：不要一直羡慕别人的优势和优点，其实更多要挖掘自己的优势，没有完美的个人只有完美的团队。要积极讲计划，寻找人才。紧跟会议就会发现自己的优势，很多时候觉得别人的分享好像不如自己，很多普通人成功了，都有激励自己。聚焦自己的优势。天生我才必有用。

7、永远激情：一定要有激情。方法对了、量有了，业绩不好，就是没有激情，激情可以锻炼，就像我们的总裁钱港基能让上万人充满激情。发挥自己内在的力量，这个发挥好，会极大增加业绩。状态和激情是很重要的。可以在呱呱录制，让自己都点燃起来，这样的沟通才会有感召力和号召力。积极的像太阳，照到哪里哪里亮，消极的人像月亮，初一十五不一样。

8、永远感恩：所有成功者都是解决问题的高手，所有新人碰到的问题，成功者都会碰到，成功者都是怀着感恩的心做事。

感恩公司、系统、领导人、上级、合作伙伴。永远记我们成功路上做出任何帮助的朋友。系统是成功的秘密。紧随系统，不断成长。成功10%是机会、30%是自己的努力，60%是系统合作的力量。修身、治国、平天下。不断的成长、学习。

行动是成功者的最高法则，大量行动。回报自己的家人、系统、领导人的支持和付出。相信自己、全力以赴、满怀激情、永不放弃。

直销风云演讲稿篇五

尊敬的领导，同事们：

大家晚上好！我是xxxxxxx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，就一定能够立竿见影的'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。