

# 电话销售演讲稿分钟 销售演讲稿(汇总5篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。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。

## 电话销售演讲稿分钟篇一

你们好：

本人做销售近十年，总结销售心得如下：

总体说就两点，一是内心强大，底气足。二是好的业绩都是争取来的，不要怕与客户争吵。

解释如下：做销售的首要克服自身的恐惧心理，不要害怕客户拒绝，不要害怕客户为难，不要害怕客户不搭理，记住，除了这家客户，还有很多客户我们可以开发，完全没有必要为一家客户的得失而耿耿于怀，同时无论面对什么样的客户底气要足（无论客户是何职位、背景、学历、能力等），要有平等的心里，是客户与我平等，而不是我们低人一等。所有人的人格都是平等的，我们要这样对人，也要别人这样对我。买方不大，卖方不小，大家是平等的。你可以不买，我也可以不卖。做到不卑不亢，以礼待人即可。这一点是做好销售的根本基础。

至于第二点解释如下：有第一点做基础，所以不是客户提出的所有的东西我们都要无条件接受，我们能做到的、合理的东西可以接受，不能接受的、需要谈判的我们也要提出来，或者需要客户提供什么样的条件我们才能接受，否则我们签订的肯定是不平等条约，同时，所有好的条件都是谈出来的，

客户不会主动提出来，我们要争取，在此过程中即使有争吵也是正常的，只要不撕破脸皮，有修复的可能，我们要尽一切可能争取，如果客户蛮不讲理，下次也无合作机会，撕破脸皮也无妨，因为大家是平等的，我们没有理由接受不平等的条件。在此过程中既要把握争吵的度，也要适时的提出交欢条件。双赢才是赢。

上述两点总结两句话：

一、我是强盗我怕谁；

二、不打不相识。

## 电话销售演讲稿分钟篇二

大家好。首先非常感谢美丽的怡然酒店能够给并不出众的我这样一个终生难忘的机会。感谢大家。

随着暑假的开始，旅游旺季的来临，我们怡然酒店也迎来了一年一度的效益月，今天我们将拉开\_\_年效益月的序幕。现在，整个酒店，上至最高领导，下至普通员工，都在为打好效益月这一战而忙碌起来。预定部作为其中的一个部门，当然也不例外。预定接待，作为客户与酒店之间一个的桥梁，内外通达，作用不可小视。作为其中的一个成员，我们将借助预定这个平台在第一时间内把我们酒店的优惠活动告知顾客，把酒店的实惠带给顾客，同时也借助这个平台，把顾客的意见建议用顾客最原始的最真实的声音反馈给相关部门，并且和大家一起行动起来，采取切实可行的措施来满足顾客需求，从而提高顾客的满意度。

然而，预定部作为今年5月份成立的一个全新的部门，没有现成的经验可以借鉴，没有现成的道路可以走；而我——一个初入餐饮行业的新人，更无经验可谈。但我会虚心向身边的领导和同事们请教学习，并以我满腔的热情来更好的做好这份

工作。

目前，我们预定部有我和赵颖赵姐两位员工，现在我们已经采取的促销措施有为老客户选菜送菜活动。在这项活动中，我们请老客户从参选的所有菜品中选择出十款最喜欢的菜品，然后从7月10日至8月20日只要这位客户来酒店消费，我们就免费赠送其中的一款菜品。而且我们还把老客户所选择的菜品作为重要的客户资料存入客史档案，更重要的是，在选择菜品时，每当有客人对我们的菜品和服务有评价时，我们都虚心接受请教，然后传达给相关责任人，并采取相应的措施进行整改。这项活动也充分显示了我们酒店对老客户的尊重和对现有顾客资源的格外珍惜。

现在，为了配合酒店的效益月计划，我们预定部决定采取以下措施：

1详细作好订餐记录，注意客户细节信息，建立健全客户档案。每当有客人订餐时，我们都将详细登记客人单位、姓名、人数、标准、到达时间和联系方式。并且会把重要的信息登记在客户档案里，以备后用。然后在第一时间内通知相应的服务员和厨房，使他们有充足的时间作好充分的准备工作，提高工作效率，更好的为顾客服务。

2和公关销售部门通力合作，借助预定平台，把酒店的优惠促销措施宣传出去。在效益月期间，我们酒店在餐饮和客房方面将有一系列的优惠促销活动，例如歌舞自助餐，幸运大抽奖，临沂老乡特别优惠，天天特价等，我们将把这些信息详尽的传达给客户，切实给他们带来惊喜和实惠，从中也给酒店带来效益。

3切实贯彻实行“迎进来送出去”的原则。不管是新、老客户，只要来到我们酒店消费，我们一定会用最真诚的笑脸来迎接他们、服务他们。而当他们离开时，我们也一定会笑脸相送。不管消费多少，不管是新客户还是老客户，坚持“迎进来送

出去”的原则。

4借助效益月和旅游旺季的有利时机，加强和外界的联系，积极开拓客源，增加营利。对于任何一个组织来说，要想增加赢利，一是从现有的可户那里得到新的业务而发展；二是通过兼并或收购其他的公司而发展；三是通过吸引新的客户而发展。其中新业务的增长则是最重要的。同样对我们酒店来说，预订并不是内向预订，我们也会积极走出去，和旅行社、旅游公司联系，开拓客源，加强合作互惠互利，增加团队餐的比例。

5重视客人反馈，加强自身建设。客人用完餐离店并不是我们预订工作的终结，而是另一个新的开始。我们会虚心征求客户的意见和建议，并及时反馈给相应部门采取措施加强建设，为未来的预订工作打好基础。

## 电话销售演讲稿分钟篇三

管辖 本部门内与其他部门之间的合作关系。

大家好！我叫刘冬梅，今年 32 岁，毕业于江西财经大学。我竞聘的岗位是县支公司 个险销售副经理。今天参加这次竞聘，不仅仅是我的荣幸，更是我事业路、人生 路上一次极为重要的机遇和挑战。为此，我精神振奋，信心百倍，严阵以待。

站在这个演讲台上，我首先要表达的是蕴藏在内心深处的感恩之情。感谢寿 险营销这个行业，圆了我的创业之梦；感谢中国人寿，对我的哺育与成长；感谢 公司领导的潜心栽培及引导；感谢全体伙伴的帮助与支持。今天特别要感谢的是 自己恰逢人生的机遇之春，成长在一家好的公司和好的团队。

我是一个完完全全的寿险营销人。还记得 1996 年的 10 月的一天，刚出大 学校门的我怀着对未来的美好向往一脚踏上

了寿险营销之路，一走便是近九年。

1998年初夏的5月我加盟了中国人寿抚州分公司，由此走上了事业发展新的起点与新的征程。

1999年至20xx年，我在分公司营业部担任组训工作，并在20xx年被评为全市优秀组训。20xx年受聘为中国人寿东乡县支公司营销部经理，在公司领导和全体员工的共同努力下，公司勇夺“全市营销霸主”和“全市培训工作先进单位”两项殊荣。同年，我还同时受聘为中国人寿江西省分公司教育培训部讲师。20xx年4月，由于怀孕而调回市分公司个人业务部担任讲师一职。20xx年2月，受分公司的委派，我和姜荣和两人到上顿渡营业部，协助管理个险业务，在“奋战60天，突破1000万”的活动中，上顿渡出色地达成了目标，获得了本次业务竞赛的第一名。20xx年7月，乘中国人寿人事改革的东风，受总经理室信任与重托，我担任了南城县支公司营销部经理。

在公司参加的各种培训是帮助我成长的催化剂。

1998年12月，我参加了中国人寿江西省公司首期组训培训；此后多次参加组训讲师提高班；20xx年参加了“保险中国风全国讲师组训培训班”；20xx年11月参加“全省县支公司经理培训班”；20xx年10月，参加了“行者无疆，宇雷增员”培训。

其一、我对寿险信仰，对公司忠诚，对事业执着。

我深知寿险对于国家、对于社会、对于家庭的意义。因此，我不把寿险当作产品，而是把它当作一种信仰。我相信寿险体现了人类向真、向善、向美的愿望，和崇高的道德情操。

忠诚大于能力。员工需要公司的帮助，公司更需要员工的忠

诚。作为中国人寿的一员，我感到自豪，更感到责任，中国人寿培育了我，我就应该回馈中国人寿，我愿意用我的所学，所长为公司的发展尽职尽责。

对于事业的执着和对于工作的负责是我的作风。当我撇下不满周岁的孩子，服从组织的安排来到南城时就足以说明我对工作的态度与决心。

其二、多年的营销管理积累了丰富的实战经验。由于一直在一线从事营销管理，我能把握市场的脉搏；由于在团队中每天与业务员在一起，我了解他们的想法及心愿。

因此，对于如何启动一个市场，如何扩展团队，如何按营销规律做事，有着丰富的实战经验，能够理论联系实际开拓性地开展工作。

其三、我累计授课达到 20xx 课时，丰富的授课经历，让我不但能承担一个营销管理者的责任，还可以成为一个培训者和训练者。当前营销团队的培训是一项非常重要而又缺乏的工作。

多年的讲师经历使我能及时发现问题，并且及时组织相关的培训，做到化教育培训于日常的工作中，从而不断地提高营销员的技能及主管的管理能力。

其四、年轻的我激情奔放，对未来所从事的工作充满信心。营销需要理性的思维，还需要激情的带动。年青我擅于学习，有更大的成长空间。可以在学习中不断地提高管理的水平，做到与公司个险业务共同进步。

## 电话销售演讲稿分钟篇四

大家上午好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司××营业厅营销主任的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我20xx年3月到公司参加工作，当营业员，主要搞营销工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。卡是公司竞争中的“子弹”，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。因此，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且还在工作之余积极挖联通用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。总是默默地为公司的发展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源！

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的责任心和事业感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明：镇雄移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们镇雄移动在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉移动工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的顾客人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理顾客投诉等的方法和经验。我除了干好自己工作的同时，在闲谈中常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，常在工作中向营销很有经验的同志学习，默默地把他们成功的经验记在心里。

第四、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销主任来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。对自己身边的姐妹弟兄们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的顾客我会用微笑向他们展示移动服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一



件事，用心解决他们的投诉。

以上这些优势，恰恰是我竞聘的营销主任这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。而这些我都基本具备了。

第一、加强本厅的所有员工的思想政治工作，统一思想，统一认识，形成合力，展示活力。

第二、带领大家熟悉营销员职责和素质要求，规范行业形象，真正做到内强素质，外树形象。要求大家提高较强的业务能力，应变能力，增强服务意识和敬业意识。特别是在对待身边的员工要和蔼可亲，自己只是一个带班的班长，对他们绝对不官僚主义，要身先士卒，率先垂范，要求他们做到的自己就要做到。对待顾客一定要有耐心、有热心、有爱心，不管他谈到什么事情，都要善于倾听，耐心解释，心中时时想到“顾客的都是对的，都是我的错，我该为你服务，我尽量想办法解决”这样一个理念。既不能哭丧着脸，更不能生硬的语言回击。要知道每一个客户都是我们的财主，都是我们的上帝。每次得罪了一个顾客，就会给我们带来一份怨恨，在长久的竞争中就会断绝一条条的财源。

第三、加强制度化建设和常规检查。对员工的上班情况进行合理排班，严格考勤，对员工的请假和休息假日，做到工作与休息，工作与关心两个方面，本着工作第一的原则进行处理。建立员工交接班签字落实制度。上一个班在交班时，对各种工作情况，设备运行情况，群众投诉情况，认真记录转交下一班，下一班接班时在交接班记录上核实签字交接。建立疑难投诉或者突发较棘手客户服务问题巡查和及时反馈制度。

我相信能够胜任这一职务的必将是工程处最优秀、最能胜任该职位的人员，这是工程处的收获，也是这次竞聘改革的目的所在，而我本人也将借此机会好好反省一下自己的弱项，

并在今后的工作中积极寻求新的发展机会。

谢谢大家，我的演讲完毕！

## 电话销售演讲稿分钟篇五

好，各位，今天我给大家带来的演讲主题是“如何提高销售业绩”。

各位，今天将结合我个人的成长经历包括我个人实战的销售案例，彻底向大家分享我的销售经验，帮助自己以及大家提高销售业绩。

一、势气比武器更重要，战场上打仗，战士的射击水平只是一方面，更重要的一方面是队伍的势气，我们单位共:20名左右的销售人员，整个队伍应该有一个口号，这个口号通常代表我们团队的精神，特别在团队势气很低的时候，业绩不太理想的时候，开单位会议的时候，跟同行公司一起的时候应该喊出来。20人，分成2组，每组有自己的组名和口号，十个人一组，有自己的组名和口号。开会的时候都要喊出来。

三、建立感恩的文化，感恩是老生常谈的事，但非常有必要，员工进入我们单位后，有两层关系，第一层关系是雇佣关系，另一层是人际关系，雇佣关系看重的是单位能给我发多少工资，活有多重，人都是希望付出最少，得到最多。中国有五千年的文化，非常看重人际关系，即使是钱少一点，只要人际关系简单，大家在一起开心都是愿意的，世界上很多发展的非常快的公司，给员工的待遇也不是最好的，如阿里巴巴公司，马云在开始创业的时候，还借员工的钱发工资给员工，创业的十八个人，直到今天都没有走一个人，短短的几年时间打造成为世界知名品牌。那如何建立感恩的文化呢？首先在公司里有一面墙，叫感恩墙，如果今天有谁帮助了我，我就会写下感谢的话，贴出来，让大家都看到。另外，单位每个月都应该有同事过生日，单位应该给这些过生日的同事过

一次集体的生日，大家为他们唱生日歌！我相信谁都会非常感动的。

感恩还体现在销售过程中相互帮助，大家结成队子，传帮带！新员工进来一定前期由老员工带，这样进步才会非常快，老员工带新员工一方面自己满足了自尊心，另一方面也可以起来鼓励自己的作用，一举两得。

对公司也是一种损失

以上4点，我们公司就是做的很好，让我们每个员工体验要大家庭的温暖，不断激励着我们努力工作。

接下来就是我们要做好自身的工作了：

2、诚信原则，我们不希望出现任何不诚信的情况发生，对销售人员来说谎报拜访量，电话拜访说成上门拜访，没上门说成上门等等，这些都是不应该的。