

# 销售月会开场白 销售的演讲稿(实用7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 销售月会开场白篇一

下午好

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。

“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”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。

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！

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。

现在是信息时代，知识经济时代，人家在聊的东西，你居然

不知道，我想这是最大的失败。我们销售代表经常在说，这市场难做，项目不好，其实我认为没有不好的项目，只有不好的销售代表，不适合或者说轻易放弃的销售代表，我想一定人如果没有定性，没有执着去坚持，而且期望又高，我想再怎么做都失败。

时间不多了，我只想以在《赢在中国》栏目播出时姚明的那句话来结束今天的演讲——“努力不一定成功，但放弃一定失败”。希望我们每一个都要敢于挑战自己，挑战团队，挑战市场，全力拼搏。记住，任何时候不要放弃不要抛弃，坚持着自己的梦想，全力去做，我想我们每一个人都能够在维博网络这个公司里实现自己的价值。

## 销售月会开场白篇二

大家好！

我于\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_这三年，我见证了公司成长的起起落落，我在不断的变化和成长。刚入职的时候，公司刚开业5个月，只有十几家店，月营业额才几万，个别单店营业额才几千元。说实话，当时真没敢想公司会有今天的规模：有33家连锁店，月销售收入近200万。而且当时我们在南京也没什么人缘，也没什么经验。我们只靠自己：到处捡房子，打电话询问房主和客户，预约，在路上散发传单，打扫社区的建筑，接近社区保安。我们每天都往下跑，出汗，但是没有效果。当时很多人坚持不下就走了，但也有一些人留下来是因为我们都在退缩。在这样的理想和信念的驱使下，我们坚持到了今天。

理想是什么？理想是人生的目标，是对美好未来的憧憬，是人们动力的源泉。我们都有自己的理想。有了理想，人生才有方向，奋斗才有目标。人类有了理想，世界才能不断前进。

实现理想需要实现。包括行动和行动能力。为了实现我们的理想，我们应该付诸行动，自己实践。如果不付诸实践，那就是幻想，幻想，妄想。这是浪费时间和生命，因为时间就是生命。要实现理想，需要软环境，这是一个很好的平台。

它可以为你的成功铺平道路，也可以成为你成功的跳板，充分发挥光与热的舞台。为你展示自己的才华，实现自己的价值创造必要的条件。如今，我们公司□xx有限公司是我们发挥自身能力的平台。我们的口号是：任何人、任何事都阻挡不了我们。这句话让我们坚持到了现在，让我们从弱小走向强大，从幼稚走向冷静。一路走来，我们始终迈着稳健的步伐，保持着敢想敢做的作风，开拓着南京市场。现在□xx联房地产这个品牌已经逐渐渗透到南京市民的心中，这离不开每一个在公司工作的同事的贡献，是由我们卓越的服务和专业水平创造出来的。当然也有前任工作前辈。

现在公司处于发展阶段，发展过程中会出现一些问题，这是一个企业在发展过程中必须经历的。面对问题，要积极应对，解决，坚持。质变靠量变的积累。

我们来公司只有两个目的：第一是赚更多的钱；二是锻炼和提高自己的能力。我想在座的每一位同事都应该有这两个目的，包括我自己。为了这两个目的，在公司同事的激励和和谐的工作氛围下，我一直工作到现在。

所以，作为一线销售人员，我个人想对公司给出我的看法：

第二，在公司盈利的前提下，每年年底，公司要奖励常年销售的优秀员工，通过各种渠道表彰先进，激励员工。激励的力量是不可估量的，它会激励其他员工更加努力，激发所有员工的荣誉感。物质和精神上的满足感将使我们与公司携手并进，实现双赢。我想这也是大家的心声，也是所有销售人员的心声。

## 销售月会开场白篇三

各位同学,晚上好!很高兴有机会与大家一起分享我的学习心得。我以前也没干过销售工作,所以,我非常想通过学习尽快融入这个温馨的大家庭,以适应我的角色转换。

最近我读了两本与营销有关的书,对营销人员的自我塑造有了一些感触。在销售这个挫折感相当强的行业里,对于新入行的销售人员来说,如果长时间看不到自己的进步,也许真的会彻底丧失信心而放弃销售工作。如何把自己培养成一个成功的营销员?成功营销人员应具备哪些条件?作为一名新营销人员,我希望和大家共同学习与分享我的几点感触。

任何企业只要存在,都离不开销售人员,无论你卖出的是产品还是知识,都离不开营销,离不开成功的营销员。很多企业前期的成功,大都是企业营销的成功。有人说:没有权利和财富就去做营销人,那是白手起家的最好途径。这话不假,许多职业营销经理通过自己的努力获得了成功,改变了命运。那么如何通过自我学习和提高而成为一名合格的营销人员呢?我认为以下8条会对我们共同打造自己实力与魅力的平台、成为一名出色的营销人有所帮助。

### 一、 正确的思维方法与角度

中国有句古话:当局者迷,旁观者清。作为营销人员,往往因为工作中的琐事和困难,乱了阵脚,丢了方寸。找不出解决问题的方法和技巧。想一想,在我们的工作中,哪些是我们可以影响的,哪些是我们影响不了的?找到了正确的思维方法,学会换角度思考问题,也许就找到了解决问题的办法。在工作中,许多营销人员爱犯的毛病:总是抱怨领导的不公平、不公正,抱怨自己公司的种种弊端和问题。从而丧失了信心,失去了动力。这都是缺乏正确思维和思考角度不对造成的。己不信何以信人?不相信自己,不相信自己的公司,不

相信自己所推销的产品，客户肯定也不买你的账！如果你站在领导和公司的角度换位思考，或许并不是这样。我们不能让公平、公正成为你前进的障碍，你不能改变客户，也不能改变领导和同事，能改变的只能是你自己，通过塑造自己影响别人，获得成功。凡事只要找到正确的思维方法和思考角度，都能找到自己成功的道路。

## 二、诚信、务实、机变

古代，徽州商人名满天下。生意遍布大江南北，甚至到国外。成为商人的楷模。其实徽商的成功就是讲诚信、务实、灵活变化。从古代先人的身上，我们意识到诚信对经商办企业的极端重要性，曾经有过这样的故事：一家钢琴店因服务员工作疏忽，把10000多元的钢琴错标成了1000多元，当顾客要求购买这架钢琴时，商店老板毅然按1000多元，卖给了顾客。树立了商店诚信的企业形象。可见诚信对于一家企业来说是多么重要。我们集团企业文化强调的“三诚”，其中一条就是对客户要讲诚信。所以，成功营销人员最应具备的就是诚信、务实和机变的能力。

## 三、良好的职业操守和立场

无论多成功的营销人都是为企业服务，为股东和老板服务，要为企业创造价值，遵守自己的职业道德和操守。很多营销人在这方面搞不清楚，一旦与公司或领导有过节，就不顾自己的职业操守，作出与企业相背离的'事情，给企业带来损失和伤害。当一名营销员不能坚守自己的职业操守和立场时，就会降低自己的职业价值，降低自己的人格魅力，影响自己的发展。在日本，一个中国留学生勤工俭学时，因为在刷碗时少刷了几遍，便被看做不讲职业道德和诚信的人，从而也失去了留学的机会和工作。可见，职业操守和立场对于营销人来说多么重要。

## 四、广博的知识面及语言表达能力

成功的营销人员，需要有广博的知识和语言表达能力。营销本身就是和客户沟通和推销的过程，要想说服客户签约或成交，必须有广博的知识，来适应不同类型客户的需求。有了广博的知识，才能有良好的口头表达能力和书面汇报能力。营销本身就是一门学问和技巧，它没有固定的方法和捷径。营销的知识不是仅限于书本专业的课程，营销人员必须广泛涉猎不同的知识。有道是功夫在诗外。

学习营销的知识，我们不能光学营销学，还要学它的母学科，比如经济学和管理学。并且，如果你不懂数学，不学消费者行为，不学社会学，不学心理学，不学财务，不学战略，理解也依然是肤浅的。因为知识的学习是个渐进的厚积薄发的过程，而知识的运用又是融会贯通的。

## 五、持续学习的能力

如何保证你的知识不被淘汰，你的思想不被淘汰，在当今学习成为终身的趋势下，我们必须要保持不断持续学习的能力。就像一桶水，如果每天舀去一碗，迟早都会舀干的，相反，如果每天都添一碗水，日积月累，就能累计很多桶水，就会取之不尽，用之不竭。一个人的知识和经验也会随着时间的推移逐步消失和退化，如果我们不养成持续学习的习惯，提高持续学习的能力，我们早晚也要被淘汰。公司领导提出的创建学习型企业，意义正在于此。

但是，光学习还是不够的，学习的目的在于运用，学习的威力在于学以致用。这是一个循环的过程，在学习中思考，在工作中运用，并且再把新的疑问带入学习中。在知识经济的年代，知识被不断地更新，学习的重要性也日益地明显，而不断地掌握新知，不断地实践，这才是成功者的不二法门。

## 六、善于总结、改善、提高

在营销的工作中，不仅是把自己的工作做完就万事大吉，要

想比别人出类拔萃，就要学会在工作中，不断总结、改善、提高。也就是对工作中遇到的问题进行总结和分析。生意谈成了，是因为哪几点做的到位促成了这次成功；生意未谈成，是因为哪些方面做的还不够导致了失败。每天晚上拿出一点时间把当天做业务的情况象过电影一样在脑子里过一遍，不要漏过任何一个细节，看看哪些地方做的不好，原因是什么，下次应该怎样去解决；哪些地方还做的不错，但还是要想一想是否有更好的办法；甚至有哪些话说出后引起了客户的不悦等等。不断把自己的经验和教训记录下来，下次在工作中，可能就会少犯一些类似的错误。这样，你不断总结，营销的水平才能不断改善和提高，才能不断超越对手和自己，才能在未来的竞争中立于不败之地。

古人说，吾日三省吾身，总结的目的就是为了改善和提高。我想，如果我们每个销售人员都能把反省和总结当做自己每天工作必不可少的一部分，何愁不能进步呢？实际上，销售就是从不断的失败走向成功的过程，每一次失败，都应该成为我们攀登成功高峰的垫脚石。失败并不可怕，可怕的是每次我们都以同样的错误而失败。没有哪个人不认为被同一块石头绊倒两次是最愚蠢的行为，可在我们现实的工作中，被同一块石头绊倒两次的事情还少吗？所以，思考、反省和总结的习惯应该是促使我们不断进步的一个法宝。

## 七、较强的组织执行力

以上我们谈到了正确的思维方法、职业操守、诚信、以及学习能力，当你都具备了以上修炼的功夫，还要有较强的组织执行能力。我们不要总是因为害怕失败而缺乏执行的信心，影响执行的效果。执行力是检验一个营销人员的实际工作能力，没有执行力，再多的理论都是枉然。组织执行力是企业营销的最重要保证。强化执行力才能强化战斗力。

## 八、平和与积极的心态

作为企业人，人与人的差别不是能力高低的差别，而是心态修炼的区别，更重要的是对工作态度的差别。以积极心态工作的人，每天都充满激情与热情，以消极心态工作的人总是找问题。找借口。陷入烦琐的泥潭不能自拔。

心态决定行为，行为决定习惯，习惯决定未来。一两个好习惯在社会上就能立脚。积极的心态和消极的心态是不一样的。积极的心态，可以变不利为有利，有了积极的心态，我们干任何事情都会比较主动积极，我们的工作中就会少了抱怨和牢骚，就会忽略环境带给我们的痛苦和不满，就会思考如何改善我们的工作和计划，就会产生与以往不同的效果；消极的心态往往是把有利的变不利。福祸之间，互相转化，古人比我们认识得更深刻。营销人员的成长也是如此。

谢谢大家！

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。

谢谢大家！

## 销售月会开场白篇四

各位同仁、各位商界朋友，很荣幸、大家下午好！很高兴能有这样的机会，和大家一起分享一年来公司所经历的点点滴滴；刚才陈列总经理已经给我们很生动、很深刻的总结了这一年来公司的成败和得失，我非常荣幸、非常骄傲公司有这样英明的领导者，我来公司时间不长，但是我却时时刻刻、真真切切的感受到在陈宰臣董事长和陈列总经理的指示和关怀下，公司发生的巨大变化和进步！我在这里代表销售部向他们和公司的用心良苦表示感谢！

### 一、公司目前的营销模式和构成：

目前公司的销售主要有四大块：半成品(箱体、玻璃、外壳等)、国际贸易(燃气热水器、烤炉等)□oem(电压力锅等)、国内销售。其中半成品占20%、出口占10%□oem占10%、国内销售占50%；2)营销模式：由于我们的销售产品比较多元化，营销模式也是比较多样性，为了大家便于理解，那么在这里我重点阐述下国内销售的营销模式，国内销售也分为两大块：

以批发为主的营销二部和以凯信品牌为品牌推广的营销一部，很显然，营销二部主要是以批发为主，追求的是量的变化，从而达到质的变化；也就是说二部追求的是客户的数量和出货的数量，从而提高利润的数量，用六个简言之，也就是“深挖洞、广积粮”，没有粮食人会饿死，在现阶段，没有大量利润的保证，公司就会出现饥荒和危机。但是，一味的“深挖洞、广积粮”不是我们的最终目标，我们的目的是为了称王，成就一番霸业；我们通过什么来实现我们的霸业，总的有个媒介，我们的媒介就是凯信品牌，所以我们成立了营销一部，一部的营销模式三个“品牌化”或者说“图霸业”。

## 二、一年来营销方面的工作总结；

在这里，我借陈宰臣董事长的一句话“销售是一个企业的龙头，龙头如果不能发挥它该承担的责任，就会牵一发而动全身，让整个工厂失去活力、战斗力、以及生存的本钱”；在这一年里，公司的所有销售人员都克己敬业、始终把公司的利益放在第一位，我们的半成品销售比去年提高了50%；我们的oem客户在去年的基础上又增加20%；而我们的出口更是朝气蓬勃、大放异彩，不但在业绩上取得辉煌成就，而且成功的和国际上的一些大经销商实现完美对接；我们的国内销售也是百尺竿头、更进一步，我们的网络已经遍及全国各地，其中我们的电压力锅产品销售从每月的几百台到现在每月2万台，这是一个什么速度，这离不开销售人员的努力，当然也离不开在座各位的支持和关怀；我们自己的品牌也实现了零的突破，目前网络有10多家，我们取得了一些成绩，同时也存在很多不如意和困难，但是公司品牌化路程已经迈出了坚实的第一步，虽然比较艰辛，但已经有了很好的开端。如果说今年是我们向品牌化进军吹响的第一声号角，那么明年就是进入冲刺和真正的战争时代，都说商场如战场，一点不假，我们就是在进行一场没有硝烟的战争！

我们取得这些业绩，虽然谈不上骄傲，但是我们却在脚踏实地的在走，不积跬步，无以成千里。今天的一小步也就是以

后的一大步!在这里，请允许我，允许我代表全体销售人员对在座的各位、以及公司的领导、各位商业朋友，对你们的支持和配合表示感谢!

三、公司未来的营销方向和重点:

谈到营销也许每个人都明白是怎么回事，但是营销其实是个非常复杂的系统工程，包括市场销售、财务、售后、运营平台、物流、产品等诸多大板块组成，任何一个板块运作不畅都会带来致命的伤害，其中最重要就是销售和市场，市场就是经营品牌、销售就是销售产品，两者的结合就是营销这个名词的来源，简单的说营销就是经营品牌和销售产品。

## 销售月会开场白篇五

大家好!

作为一名销售人员，我心里定义的幸福，是客户满意的笑，是领导信任的眼神，是自己看着业绩单蒸蒸日上时心里被充盈的满足感。

这样的幸福说起来简单却又来之不易，它就像初春里的一片嫩芽，带着丝清冽，又带着点梦醒时分朦朦胧胧心下一喜的感觉。然而，它更像一声清脆的敲门声，在一个阳光明媚的早晨，敲开你未来宽广的人生!只要相信幸福的存在，它总会在你不经意的一天降临在你的身边。但前提是，一定要从始至终地摆放好心态，努力地与时间拼搏，与时间赛跑，面对困难毫不气馁，学会苦中作乐，学会欣赏痛苦与快乐奏出的交响曲。

记得第一天面试的时候，人事问我，你认为的销售是什么呢?我想也没想，脱口而出:销售就是通过各种合法的渠道，把自己的产品推销出去。那时候的语气带着些轻松自在，带着些刚迈出校门时毫无底气的自信，带着些对社会生活一无所

知的懵懂与生涩。

可是，在培训的日子里，在主管不厌其烦的教导中，我明白了销售并没有当时想象的那样简单。它要学会与不同阶层、不同脾性的人打交道，学会在各种突发事件中镇定自若并有条不紊地将它完善好，学会与上级领导更好得沟通，以达到部分与整体的完美结合，学会把微不足道的事情做完美无暇。

在这段时间中，通过不断地学习有关xx的各方面知识，我与客户之间的交流越来越娴熟，对销售这两个字有了更加深入的了解。我开始对销售产生了兴趣，我开始有了前所未有的动力与激情。销售业务员的生活应该是充满乐趣的，尤其是当你身后站着一排等待着你事业有成的家人时，就更应该精神满满信心百倍。

推销这行每天都有不同的新挑战要去应付及突破，你绝不知道哪一天你有什么机会，或是何时赢得什么样的大奖，或是何时会大祸临头。对销售员而言，每一天都是一个意想不到的经验，在这个行业中，你会在48小时内，体验从点的兴奋满足跌进最低点的失望气馁，然后再蹒跚地在第二天又爬回原来的高峰。这样的感觉如同蹦极一般刺激。这样的挑战是令人兴奋的、好玩的。

我爱销售，我选择了它，同时它也选择了我。这个工作是我走向幸福的阶梯，每当我在清晨照镜子，看到自己胸前的挂牌时，我就知道，这个身份这个行业正引导着我往更高的地方走去。

身为销售业务员的人生就是这样，与所有人一样。酸甜苦辣五味陈杂，但生活归根结底是快乐的，因为我们肩膀上所挑的责任、我们的目标与我们的梦想使我们成长，我们为了担负责任、达到目标以及达成梦想所付出的努力使我们周身散发着吸引幸福的香气。

谢谢大家！

## 销售月会开场白篇六

您们好：

首先，很感谢公司给我这个机会与各位同事竞聘。我叫\_\_，今年23岁，来自咸阳彬县，是一名\_\_化工学校化工过程装备技术专业的毕业生。虽然我不是销售专业的，但是我勤于学习，善于结交朋友，对销售方面很感兴趣。

\_\_年毕业至今，在贵公司已工作了近四个年头。从刚开始的一无所知到现在的机台主手，小组组长，与当初那个刚步入社会的毛头小子相比，更增添了几分成熟和稳重。这些都要感谢各位领导和师傅们的精心培养和耐心教导。师傅常教导我先做人再做事，产品即人品，加强自身素质和操作技能的提高，努力武装和塑造自己。工作中，虚心请教，严格执行工艺，我生产的煤安胶布质量优异，20\_\_年度被公司评为质量工作先进个人，我始终坚信有付出就有回报。

我公司自19\_\_年建厂至今，已有五六十年的时光，其中不乏风雨艰难。而如今呢？全球经济萧条，加之行业间的激烈竞争，形式尤为严峻。就在这种局面下，我公司领导和全体员工团结一致，坚持不懈，勇于创新。\_\_年的重组，\_\_年加入延长集团，这一切举措都说明公司领导层的英明决断。我相信加之销售人员的全力以赴，西橡的未来一定会更加美好。

其实我和大多数人一样，很羡慕销售员这份工作，觉得他们可以走南闯北，在五湖四海留下自己的足迹。殊不知，销售也是一份很辛苦的工作，表面光鲜，然而工作中的酸甜苦辣只有自己知道。即使这样，出于一份热爱我还是的坚定的选择销售。我希望加入到公司销售事业的大军中，虚心学习，吃苦耐劳，加强业务能力，利用优越的网络平台，把新产品开发作为工作的重点；调研市场制定相应的工作计划；走访用

户，真诚交流，把服务用户作为我的行为指南，及时的总结经验教训，不断进步。

最后，希望领导给我一次机会，我会刻苦学习，把工作做到。

## 销售月会开场白篇七

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！