

三八节手工制作活动 三八节趣味活动的方案(汇总9篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。那么演讲稿怎么写才恰当呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

销售人员演讲稿篇一

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！

销售人员演讲稿篇二

各位领导，各位评委你们好！

我叫今年40岁。我出生在一个偏僻的小山村里。记得小的时候这个山村没有电。也没有像样的路。人们过着日出而做日落而息的生活。经济和信息都是那样的落后！那时我就发誓等我长大了一定要走出去 走出一条辉煌的人生之路 当我为自己的理想勾画蓝图的时候母亲因病医治无效离开了仅仅14岁的我！当美好的希望在我的脑海里即将画上句号的时候。我的老师鼓励我说：“孩子你已经长大了 你是个男子汉 我相信你一定能实现自己的梦想 ；”是老师鼓励了我！

就这样抱着我的理想和希望大学毕业了。因为多种原因我下海经商 开了一家餐厅。也经过了6次的层级考试我拥有了国家特一级厨师的证书！

xx年4月一个偶然的的机会我做了一名兼职寿险营销员。在此我参加了多次的学习 对保险有了新的认识。虽然寿险营销在大陆才十几年的历程。但 我知道一定是最有发展。是长久不衰朝阳的行业。一年以后我放下了所有的行业全心全意的做了一名专职保险营销员 现在已经是第6年 在这6年里经历过无数次打击和挫折。。。但是我都坚持了下来 因为我知道 风雨过后才会见彩虹。。。

今天能有这次培训的机会 给了我更大的信心 因为掌握的知识越多就越能与客户找到知己般共鸣的话题。知识不是力量 使用知识才是力量！如今的我历经生活的经验。在年龄上我以不再有优势 但是我更多了一份耐心。责任心。多了一份成熟和自信 我十分注重自身的发展 广泛地培养自己口才和技能如果我通过了面试成为众多学员中的一员 我将会加倍的努力学习 努力工作为我们的公司 打造一支高活动率。高产能的精品团队 为家乡父老乡亲保驾护航。

希望各位领导 各位评委！给我这次学习的机会 因为我爱寿险事业 在这里能展现我人生价值 实现我的梦想 我要用我所学为我们公司做出最大贡献 我会用实际行动来回报公司回报老师以及社会对我的栽培。

销售人员演讲稿篇三

大家好！

有句语叫做：“万涓细流，终成大海”。如果把xx比作一片大海，那我就是汇成这片大海的一条涓涓细流□xx也许注定是我奋斗的地方。今天站在这里，我所要表达的是一条小溪对于大海的礼赞与崇敬之情。

记得两个多月前，因缘凑巧，我来到了xx□忐忑，不安，浮躁，担忧各种负面情绪铺面而来，挥之不去。然而两个月过后我很快的适应了这里，我感受到同事们的友善与帮助，领导的关心与支持。我觉得自己深深的爱上了这里。我庆幸自己找到了一个值得与之共同进步的企业。

xx每隔一段时间都会派员工到各公司进行交流与沟通，这样不仅改善了我們与其他公司的友善关系，同时也能扬长避短，共同进步。目前我们公司在国内外有十几家分公司。通过培训使员工的专业知识和业务能力不断的提高，并很好的运用到平时的工作实践中。

由于从事销售的关系，我们需要经常与外国客户交流沟通，因此掌握一门熟练的外国语言非常重要。为了避免尴尬场景在公司发生，针对越来越多的外国客人来这签单，公司多次实施了英语实战培训，针对日常的简单交流进行实战培训。很多员工都积极的报名参加。就我本人来说，在这两个月里，我的英语口语有了很大的提高，使我与国外朋友交谈时更加的自如。

在这里，你能充分感受到家庭的温暖，体会到组织的关心。我上司百忙之中，利用自己休息的时间带着我们一步一步的去了解并熟悉自己的业务，很有耐心的解答我们提出的各种问题，而我也在他的指导下在最短的时间内熟悉了公司的业务以及公司的产品。销售是一个很有挑战的工作，心态很重要。我很感激人事部的副经理，每隔一段时间，都会询问这段时间的工作状态，遇到的问题，给我提出很好的建议，给了我无穷的鼓励，帮助与支持，通过这两个月，我深刻的体会这个企业对人才的关心与培养，在这样的一个环境下，我一定能够更快的成长，早日实现个人工作目标。以好的成绩来回馈企业对我的栽培。

xx给了我的职业生涯的开端，给了我展示自己人生价值的空间，使我更加坚定了信心去搏击风浪，在挑战中成长，造就我理想中的写意与饱满的人生。让我们在公司领导的带领下，坚持“满足客户需求，追求完美一流的企业信念，开拓进取、奋发有为，让我与xx公司一同走向一个更加辉煌、灿烂的明天。

谢谢大家！

销售人员演讲稿篇四

如果拿这个问题去问100个销售人员，答案可能会有100种。每个人都会从不同的角度、以不同的思维去理解这个问题。

也许有人会说销售就是销售嘛，就跟吃饭、穿衣、睡觉一样，有什么可理解的，但在实践中发现，对销售的不同理解，竟然跟销售人员的业绩高低和自我提升的空间大小有着一定的关系。

我们不妨来看看这样的例子：

b君，做销售不到2年，换过2个行业，业绩不错，有一定的客户资源，跟不少客户都成为好朋友，目前的收入加上积蓄，日子过得有滋有味。他认为销售工作很有学问，做好销售，仅靠吃苦是不够的，还要动脑。

对于a君来讲。销售是卖产品的简单工作；对于b君来讲，销售工作很有学问，言外之意是销售不仅仅是卖产品这么简单。一念之间，结果大相径庭。

可能有人会问，难道a君有错吗，销售不是卖产品吗？a君没有错，放在20xx年前可能是对的。但时代在变，环境在变，人的观念也要变。

我们从事销售工作的每一个人，也要重新审视一下自己对销售的理解是否适应已经变化了的环境。我总觉得，一个人在没有很好地理解一件事情之前，要想把它做好是很难的。对销售工作也是如此。

可以这样说，你对所从事的工作理解得越全面、越透彻，那么做好这份工作的把握性就越大，对于现代市场环境下对销售的理解，仁者见仁，智者见智。我把它归纳成以下几个方面，旨在抛砖引玉，与大家共同探讨。

我们销售出产品，一定是要满足顾客的需求的。没有需求而发生的销售，是一种强卖或欺骗的行为，它违背了销售的本质。

而有的需求是隐性需求，顾客自己都不清楚，如身体弱需要补充维生素等营养保健品，这就需要销售人员去挖掘这种需求。

以发现、挖掘顾客的需求为中心而不是以卖产品为中心，这是我们做好销售、提高业绩的一个关键。

我们销出了产品，获得了利润，顾客得到了实惠或解决了问题，双方皆大欢喜。这就要求我们在销售工作中不能为了自身的利益而损害顾客的利益。

比如在实际中我们经常会看到有些销售人员为了把产品销出去而不择手段，做一锤子买卖。这样不但会影响企业的形象，而且还会自断财路。

现在市场，我们几乎已经找不到谁在卖独家产品，顾客选择的余地越来越大。这时候，我们不但要考虑如何销出自己的产品，还要考虑如何把顾客从竞争对手那里夺回来。

所以我们一定要认真研究对手，做到知己知彼，方能在市场上占有一席之地。但很多销售人员只是了解自己的产品，对竞争对手一无所知。

这样，如何能让顾客相信使用你的产品是正确的选择呢？

很多销售人员，在做完一笔业务后就象断了线的风筝，消失的无影无踪。当初给顾客的承诺也抛之脑后，反正这笔钱已经到手了。殊不知，我们的大部分生意都来自老客户。

在做第一笔业务的时候，就要想着如何能跟同一个客户做第二笔、第三笔……如何能让这个客户再为自己介绍其它客户。

这时候，售后的服务就至关重要。不少销售人员做了几年销售工作但都没有多少客户资源，能怪谁呢，就象黑熊掰苞米，

掰一个丢一个，耗费了时间，累个半死，业绩也上不去。

很多失败的销售并非产品不好或顾客没有需求，而是因为沟通不够或沟通不当，双方无法达成共识。

很多销售人员在面对顾客时总喜欢喋喋不休，忘记了沟通是双方互动的行为，一个不愿意去倾听别人心声的人，是无法成功沟通的。

面对琳琅满目的产品，消费者越来越理性。要让顾客掏钱买的你产品，只有打消了他所有的疑虑才可以实现。在这个过程中，沟通至关重要。

销售人员演讲稿篇五

下午好！

今年销售成绩的取得，首先要感谢公司和部门领导对我的关心、支持和帮助，感谢部门同仁对我的支持和帮助。感谢公司其他部门对我的鼎力支持，从而给了我这个展示自我与实现自我的大舞台。

我这么喜欢销售，是由于热爱，我爱有激情、有挑战性的工作，一份有激情的工作，会让我的生活更多彩，会让我的未来更精彩。

借助今天这个难得机会，和大家分享我的一些销售心得，也是我做销售的一些感悟。

一、作为一个优秀销售人员，咱们要有良好的心理素质，包括承受压力、承受挫折、同时还要拥有耐力、虚心和宽容，咱们要以不变应万变，应对市场的瞬息万变，应对客户的万般挑剔。

二、咱们也要博学多才，怎么样才能和客户找到共同的话题、有共同兴趣，客户提到哪儿，咱们就能想到哪！这就要求咱们的知识面一定要广，咱们不一定非常专业，但知识面要尽可能的广，这样才能与客户能找到一种共鸣，咱们的销售才会如鱼得水。

三、要有亲和力，交流拜访，至少让客户对你不讨厌，愿意和你交流，这就要保持微笑(抬手不打笑脸人)，给对方以足够的尊重，倾听并关注对方，时而做出会意的动作(表示他的话，你认同，你一直在听，一直在专注的听)，只要客户愿意与你交谈，那么，合作就成功了一半。

四、要有非常强的市场专业素质。当和你的客户进行沟通的时候，要对客户所在的行业了解清楚(包括行业的特点、现状、发展趋势、困惑、前景等)，要对咱们销售的产品优势非常熟悉，对产品的功能和应用非常熟悉，对在用客户的反馈非常熟悉……，你能给客户带来非常多意想不到的东西，可信的服务保障，让客户认为你是这方面的专家，你就是它们的顾问。

五、销售人员的辛苦，大家有目共睹，咱们要有吃苦耐劳，持之以恒的精神，简单的事情重复的做，脚踏实地，持之以恒，不怕吃苦，那么胜利就在眼前。同时要有十足的干劲，激昂的热情，更要有不达目的不罢休的冲劲，千方百计，充满热情的进行销售工作。

六、咱们要对客户真心，对公司诚信，做到对外真心实意，对内精诚协作，这是对事业，对人生的一种态度，真正的用心做事，用信做人，保持一颗感恩的心，销售，咱们将所向无敌！

作为公司开拓市场的一线工作人员，承担着销售任务，压力与风险并存，有业务就有收入，也就有业绩。营销公司各产品时，需要充分熟悉公司各产品，准确把握公司各产品营销

策略，积极主动营销。

____年我还积极寻求有意向的大客户洽谈合作开展有线电视新装业务，并为公司的高清互动、宽带上网等业务打下坚实基础。____年虽然我在公司产品营销工作中取得了成绩，但成绩只属于过去，展望____年，我将在营销工作中继续以敏锐的市场眼光，抓住市场机遇，洞察市场商机，更加积极主动营销。在部门领导的关心支持与部门同仁团结协作下，更好的做好营销工作，为公司的发展尽自己最大的力量。

销售人员演讲稿篇六

你们好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司销售主管的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养，感谢能给我这次竞聘演讲机会！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹以及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xx年x月到公司参加工作，从事市场零售，负责报纸的宣传和销售。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、广阔的个人发展空间，这些都给我留下了非常深刻的印象，公司美好的未来，灿烂得前景，深深地震撼着我的心灵。使我坚信：选择了xx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，我虚心向老同事和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务。x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。

在x年多的工作中，我积累了大量的销售经验，给我以后的工作奠定了坚实的基础。在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘公司销售主管的岗位。

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的事业心和责任感。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□xx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，去迎接前进道路上暴风骤雨的挑战，让我们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。熟悉报刊发行工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的客户人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理客户投诉等的方法和经验。同时，在工作之余常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，向他们学习请教，学习他们成功的经验，以便应用到实际工作中。

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，对一个销售主管来说是不容忽视的素养。销售本身就是服务。对自己身边的兄弟姐妹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。对自己的客户我会用微笑向他们展示我们的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的需求。

以上这些优势，使我具备了竞聘销售主管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。

如果竞聘成功，在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我想，只要有强烈的工作责任心和事业心，我会很快适应这个工作岗位的。我的工作宗旨是：以人为本，注重效益，热情服务，我会在公司的领导下，团结身边的兄弟姐妹们，共同做好以下工作。

1、继续加大市场开发力度，征订与零售齐抓共管。零售工作的目的是为了征订工作营造声势，并最终引导读者进行征订，而征订工作又从侧面促进零售市场的发展，因此要注重征订与零售的齐头并进，同步发展。进一步加强零售网点的开发，并对网点做统一的安排与布路，让其成为本报长期而固定的现场征订点、宣传点。同时，抓好大客户，建好客户档案并随时跟踪回访。

2、加强学习，提高素质。进一步加强理论学习，以其提高自己的素质和治理水平；在业务治理方面多向领导、同事们学习，以期使自己更加胜任本职工作。同时，注重团队整体素质的提升，强化团队业务人员专业技能水平，同大家一道努力把销售部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

3、制定详细的工作计划。在平日的工作中，事前要制定一个详细的工作计划，把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，不断进行激励自我前进。每日工作结束后，要对一天的

工作进行一个系统的总结，梳理经验和教训。

4、加强客户关系，完善客户档案。在xx年里，我会把大部分的时间留在客户那里，了解客户的切实需求，将信息回馈给策划部门。深入到每一个小区、单位，了解市场状况。加强对客户档案的管理，将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

5、扎实工作，与时俱进。由于报业竞争的日趋激烈，对如何吸纳和维系优秀的员工，应予以足够的重视，关注员工的职业生涯和职业发展，不断研究职业阶梯，给员工提供富有挑战性的工作，通过高效率 and 合理性的人力资源治理，给他们创造良好的工作环境和自我发展的空间。把从社会上招聘来的发行员当作报社职工对待，给他们一定的社会保障，开展发行员评选等，从发行员满足进而达到读者满足、领导满足。

拿破仑曾说过：不想当将军的士兵不是好士兵，这句话激励我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争。借这个机会只想让大家更进一步的熟悉我、了解我、帮助我、甚至喜欢我，当然更重要的是支持我！

谢谢大家！

销售人员演讲稿篇七

大家好！

一个企业的创立，离不开积极勤奋、风雨同路的每位优秀员工；企业的发展，更需要新鲜血液的不断加盟。不同背景、不同经历、不同层次的人才荟萃，冲击碰撞、互相激励，才能使我们的创新思维领先、科学管理领先、诚信经营领先和做全球第一汽车标准件的目标。

我们的企业好像一个大家庭，以它广博的胸怀，接纳、包容

了在场的每一位。你们家境、品性不同，年龄、爱好不同，文化程度、社会历练、从业经验各异，但在企业中却扮演着不同的角色，你们都是企业的骄傲，都是企业的主人公！

我深深的知道，正是你们的主人翁精神，支持着你们为我们的企业默默的奉献着！时常萦绕在我脑海的是为了健康城顺利开业不分昼夜辛勤工作的所有同仁——这里没有职位高低之别，不分是指挥若定的高管、现场管理的中层还是勤勤恳恳、默默奉献的普通同仁，只要为我们企业作出过贡献，我们同样不会忘记！

企业的发展壮大，需要资金的积累和不断的投入。也许，你们的付出并不总是得到自己所满意的回报；但是，我们要相信，只要企业发展了，我们个人才能得到发展的空间。也许，你们从事的未必是自己最喜欢的工作；但是，我们要知道，企业是一个相互配合的有机整体。企业需要你们的敬业爱岗、无私奉献！

我衷心期待全体同仁与我们企业共同成长，期待全体同仁对我们企业继续予以大力支持，和工作方面的配合。

作为大家庭中的一员，我想对你们说：公司的每一位同仁都是公司最宝贵的财富，你们的健康和安全，不仅维系着公司的兴衰，更关系到你们家庭的幸福。我衷心希望每位同仁在为企业努力工作的同时，都能关注健康，珍爱生命，一同创造我们企业明日的辉煌，共同分享奋斗的成果！

愿每一位同仁在企业度过激情燃烧的岁月，在健康快乐中建功立业，与企业一道走向成功！

胜利的荣耀属于我们企业，属于企业的全体同仁！

最后，我衷心祝愿全体同仁及家属工作顺利、生活愉快、万事如意！

销售人员演讲稿篇八

大家好！我叫xx□今年2月来到xx集团这个人才济济、团结奋进的大家庭以来，在领导的关心指导下，同志们的大力支持帮助下，我有幸学到不少东西，取得了一点进步，在此向大家向在座的诸位领导表示真挚的感谢。

在即将结束的xx年里，在黄经理领导下，在市内公司对本科室所负责的潍坊、淄博、东营、滨州等地的市场进行了积极的开发，深入到县乡，逐一走访客户100多家，对销售的各个品牌重新进行划分重新定位，确立相应的客户市常加大空白市场的开发力度，开发新客户20余家，在今年的系统操作下，预计明年的市场将会有大幅度的提升。发货旺季时，积极联系车辆、发货，尽可能的保证客户的需求，不使市场出现断货的现象。搞好农化服务，抓好试验田，及时跟踪，为公司产品在山东市场的销售奠定良好的基础。

我没有辉煌过去，我要把握好现在和将来。在以下方面的考虑上，今天我参加部门主任职位的竞争：我深深懂得宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来的道理。不断培养吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在公司组织的学习创先争优的活动中，我认真学习，体会其中精神的精髓。10月8日参加企业精神革新训练，进一步加深了我爱岗敬业，积极主动的品质，养成能吃苦耐劳、团结奉献的良好品质。在工作中踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，努力把工作做得。

拥有虚心好学、开拓进取的创新意识。热爱是的教师。我热爱业务工作，平时爱读营销方面的书籍，也浏览了一些有关政治、经济方面的书籍。到金大地工作后，系统学习了有关业务知识和各类公司精神，已经具备了一个业务人员所必需的业务知识。在工作中，我严格要求自己，勇于实践，积极开拓业务市常还学到了管理的知识，能够进行日常管理，各种数据报表的制作等。

1、继续加大市场开发力度。

进一步开拓市场，做细市常消灭空白市场，构建一个立体市场销售网络。抓好大客户，抓好渠道建设，建好客户档案并随时跟踪回访。

2、加强学习型组织的建立，做好团队组织的假设。

结合实际工作的经验，不断学习提高，充实完善自己，促进各业务人员素质的提高。和大家一道努力把业务部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

3、制定详细的工作计划。

在平日的工作中，出发时要做工作安排，制定一个详细的工作计划。把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，做成表格，不断进行激励自我前进。

4、搞好农化服务，加强服务意识。

深入一线为客户搞好服务，与客户同吃同住，为客户开拓市尝帮助客户送货。加强对本企业的宣传，提高xx的知名度和美誉度，宣传产品形象，起到终端拉动的作用。做好农化服务，抓住真正消费者农民。

5、加强客户关系，完善客户档案。

在xx年里，我会把大部分的时间留在客户那里，帮助客户宣传、铺货。深入到每一个乡镇、自然村，了解市尝把握市场，做好农化服务。还要加强对客户档案的管理。将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

销售人员演讲稿篇九

1、良好的身体素质

“身体是革命的本钱”，军训，首先告诫我们的是，作为一名销售人员必须要有一个强健的体魄。

2、团队精神

从小到大，我都是独来独往，奉行个人主义，从来不知道什么是团队，更感觉不到什么是团队精神，三天的军训，给我一次精神的洗礼，我感受到了什么是团队精神，我感受到了团队的力量是多么的巨大，作为一名销售人员，最重要的职业素养就是团队意识。

一个优秀的团队，必须具备三个基本因素：

（1）拥有共同目标

我们这个团队有11个人，若每个人的目标不一样，那我们只能各奔东西，但恰恰是因为我们有共同的理想而进入迪彩，共同奋斗！

在爬毕业墙的时候，当我听到这是华南第一墙，4米28高的时候，我气馁了，我简直不相信我们能够爬上去，当音乐响起，战争开始的时候，我们是一个人便拧成一股绳，当每一个人踏着我的大腿爬上去的时候，我的眼泪流下来了，我顿时觉得我们不是十一个人，我们是一体，我们合而为一。当所有人都爬上毕业墙的时候，我们欢呼了，我们为自己的团队而感动，只要我们拥有共同的目标，我们誓必为此目标而英勇奋战。

（2）相互鼓励，相互扶持，不抛弃、不放弃的精神。

我盯着他的眼睛，从他的眼神中透出无穷的力量，是这股力量在支持着我一路走下去。回想起我这二十多年来，从没有从任何人的眼神中获得如此巨大的力量，只有在这个团队里，只有这样的战友，给我无穷的鼓励。

金无足迹，人无完人。在团队中不可能每个人都是完美的，只有相互鼓励，相互扶持，这个团队才能走得更远，走得更快。

此外，在7公里拉练、28公里拉练中，体会最深的是我们不抛弃、不放弃的精神，我们是一个团队，无论什么时候都要共进退，同祸福。

(3) 良好的沟通能力

在“沟通致胜”与“集体作画”项目中，很好地锻炼了我们的沟通能力。在一个团队中，问题的产生往往是由于沟通的不良导致的。作为一名销售人员，每天面对的很大一部分就是沟通工作。与领导沟通，与顾客沟通，与促销员沟通，与合作伙伴沟通，等等，所以良好的沟通能力，是一个销售人员，更是一个优秀的团队所必需的。

销售人员演讲稿篇十

以身作则，切实做好后勤服务工作，接下来是小编为大家精心收集的销售人员竞聘演讲稿，供大家参考借鉴。

尊敬的各位领导：

大家好！

此刻我怀着无比激动的心情，参加这次岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是非常难得的，我会通过我的努力为公司创造更高的价值！俗话说：真诚的友谊源于不断的自我介绍，今天借此机会再次向大家做一个简单的自我介绍。我叫xx□xxx人，今年xxx岁，20xx年毕业于xxxx大学大学□20xx年开始参加工作（那时

我大三)[]20xx年7月11日通过应聘就来到xxxx公司销售部，我想我是幸运的，通过我的努力和公司的大力支持，以及全体战友的悉心帮助，我从一无所知到今天深入了解。在此，我对你们的帮助表示衷心的感谢，同时也借此机会感谢李总的知遇之恩，谢谢!谢谢你们!

(一)实现自我价值，我活着不仅仅是为了吃饭，我需要证明我存在的意义和必要性，我要挑战和超越自己，用结果告诉别人，我能，我行，我是好样的。

(二)社会责任感，我既然有幸进入了这家企业，我就有责任去帮助它更好更快的发展，这种无形的使命致使我不能淡定，我在思考，我应该去做些什么，当然做事是需要平台的，而平台的大小会直接影响到我光热辐射范围的。

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于销售事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，几年以来，我一直从事着销售工作，无论是在任何地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了自己应有的贡献。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，不断提高自己的管理水平和销售能力。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学以致用。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领员工参加公司各类学习、培训，携手大家共同成长。

3、有较丰富的工作经历。长期工作在销售一线，对销售工作有较深的了解，并能处理好各种实际问题，同时本着“以制度约束人，以思想激励人”的宗旨，为公完善了一系列的规章制度。任职三年来，未发生任何违规和责任事故。

4、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都

能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，在面对突发情况时，能做到不急不躁，保持冷静头脑，沉着应对，谨慎处理。与其他部门之间的关系也很融洽。

如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现，也是我有机会进一步奉献公司销售事业，为员工提供各方面需求。

我的具体工作规划是：

1. 认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。走上新的工作岗位，首先开展部门各项业务，结合目前部门现状，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向公司有工作经验的同事学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2. 摆正位置，当好大家的助手，积极推进观念创新和机制创新，从方方面面想细做细，关心下属员工的疾苦，帮助他们解决工作问题和生活问题，做到经常交心、谈心，促进他们全身心的投入工作。

3. 立足当下，放眼未来，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自销售一线的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要积极建立高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和符合公司发展的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4. 树立大局意识，一切以大局为重，要培养舍小取大的大局观，服从公司安排，听从公司的统一调遣，做到一切行动有

组织有纪律。

5. 关注员工，关心员工，打造团队的归属感，让团队成为员工的第二个家。要以身作则，切实做好后勤服务工作。把每一位员工都当成我的兄弟姐妹。同时要帮助提高员工专业技能培训，加紧人才的培养，不断提高团队的整体战斗力。

6. 进一步加强员工的日常管理，增强团队的凝聚力，统一思想，统一认识。依靠团队，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，将公司的各项工作不断推向前进。

1. 进一步加强思想建设，团结思想，万众一心。大家拧成一股绳，力往一处使，打造出一个思想高度统一的优秀团队。把自觉变为主动，让优先变成抢先，形成一种你追我赶的优良风气。

2. 制定切实可行的目标，让每个人结合自身实际情况制定出相应的销售目标。然后细化目标，步步为营，坚持落实。

3. 积极监督，有效执行，制定了可行的目标，就要全力以赴扑向目标，我会和大家一起去监督和执行，每个人都有松懈的时候，不是人人都可以做到马不扬鞭自奋蹄的，需要团队的共同来鞭策。

4. 开拓创新，寻找新的方法。总结市场上遇见的一些渠道问题，在不违背公司规定的同时，尽可能的找到适合自己的方法。全方位的了解竞争对手，思考他们的方法和手段。在借鉴他们好的方法的同时加以创新，要切实做到在创新中求发展，在发展中再创新。

5. 要定岗定责，做到人尽其能，物尽其用。合理利用每个人长处，尽一切办法把自身的优势发挥到最大。提高整体配合度，让整个团队在和谐，默契中有序的运作。

6. 坚决执行，不找借口，不问原因，毫无怨言。强大的执行力是狼性团队的核心战斗力。既然你选择了团队，你就选择了义无反顾，就必须竭尽所能的做好。让每一位员工都要有强烈的集体责任感。

7. 制定完善的内部激励方案，做到奖罚分明，有理有据。进一步促进和提高每位员工的工作积极性，让大家在实现自我价值的同时，能有更多的优越感。

我始终坚信世界上没有绝望的困境，只有在困境中绝望的人。一种积极乐观的心态加剧了我成功的步伐，在三年多的销售生涯中我不断的学习，不断地总结，完善我的沟通技巧，练就了一些销售本领。虽说在净水机行业涉足未深，可是我坚信销售的理念是想通的，我相信在以后的工作中我会以此次为契机，深入市场，了解具体情况，结合当前实际，把工作计划做到更详细，更具体。同时一如既往挖掘自身潜能，把自身的价值发挥到最大化，与我兄弟姐妹们相互学习，共同进步，一起成长。尽一切可能为公司创造更大的利益！

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司南大街营业厅营销主管的竞聘演讲，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，站在这里进行竞聘演讲！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！

在三年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘营业厅经理的岗位，我具备以下优势：公文写作第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。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，对一个营销主管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管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。对台席营销物品上岗前的检查制度化，这是工作前必备的准备。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。作为营销主管的我，要时时巡查，确保问题及时处理，确保咨询时时有人回答，有时候，员工正在忙其它业务，这时对咨询和一般的投诉就要主动上前予以解决和解答。抓好营业厅的各种资料的汇总，款的收集、保管及送缴。每天结束，巡视营业厅，检查设备运行情况及所有财产的情况，确保安全，才能离开。

尊敬的各位领导、各位评委!真的，请你们相信，我是完全可以胜任营销主管这个岗位的，请大家审查!

谢谢!

尊敬的各位领导、各位同事：

今天，我怀着十分激动的心情参加这次竞聘演讲。首先，请允许我向各位领导、各位同事表示衷心的感谢！感谢你们给了我这次展示自我和施展能力的机会！我将珍惜这次锻炼、提高的机会，勇敢地走上讲台，接受大家的检验和评议。

我叫xxx，今年x岁，2019年光荣退伍，2019年有幸来到我们公司从事江淮轻卡销售工作至今。目前我主要负责中原江淮轻卡的销售和与之相关的工作。今天我竞聘的岗位是河南锦莎汽车销售服务有限公司副经理。

各位领导，各位同事我竞聘这一岗位的优势有如下几点：

一、具有过硬的政治思想素质。几年的军旅生活，培养了我吃苦耐劳、踏实苦干的好品质、好作风，从政治和思想上都得到了很好的锻炼和提高，能够从思想上和行动上与上级保持高度一致，具有较强的“服从意识”、“服务意识”和“大局意识”。工作中我爱岗敬业，遵纪守法，遵守公司的各项规章制度，严守职业道德，尊重领导，团结同事。工作态度积极，能主动放弃正常休假和节假日等休息时间，全身心地投入到工作中去，为了集体利益，牺牲个人利益。

二、具有较强业务能力。几年来，我十分注重业务能力的提高，从各方面加强业务知识的学习。积极响应公司高层领导倡议的读书读报活动，利用业余时间有针对性的读书读报，同时，我还注重学习国家有关汽车行业的政策法规，及时掌握国家发改委对轻卡车发布的相关行业信息和公告更改信息，认真分析、努力学习和掌握与汽车销售行业有关国家政策，使自己在与客户交谈中始终处于主导地位。同时，我还认真学习汽车销售的基本知识和销售技巧，用专业理论来指导自己的工作，使自己具备较强的业务工作能力。

三、具有较强的专业技能和创新意识。轻卡不同于轿车，轻

卡用户多是职业司机，买车是为了运输赚钱。因此，这些用户所提出的问题多是一些运输过程中的专业问题。这就要求我们销售人员必须对车的性能和技术参数了如指掌，并能对用户提出的具体问题给予满意的答复。为做到这一点，我在专业技术方面刻苦钻研，向同事们请教简单的维修技术，很快就具备了排除一般故障的技能，为销售工作奠定了良好的基础。在近三年的工作中，我通过向身边的领导和同事学习，通过自己不断的思考与摸索，不仅较为全面的掌握了一定的销售方法，而且还总结出一些与众不同的销售技巧，从而得到了领导的认可和同事们的赞许。在日常的销售过程中，我不断吸取同事们的工作经验，并在此基础上加以总结、提炼、完善，从而形成自己创新、独特的销售方法，不仅满足了客户的需求，而且也提高了销售量。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”。机遇永远属于那些有准备的人。正是因为这几年的刻苦学习和不断探索、勤奋工作，我才取得了一定的业绩，逐渐使自己各方面的能力有了较大的提高。我深知，这些成绩的取得和能力的提高，是与领导的关怀和培养，同事的支持和鼓励分不开的，我再次向您们表示衷心的感谢！

如果我能竞聘到这个岗位，我的工作打算是：

首先，我要对领导分配的工作尽职尽责，尽心尽力的做好李红军经理安排的各项工 作，并根据不同阶段的销售情况，向李红军经理提供合理化建议，使公司的销售量得以不断提高。其次，要摆正位置，当好参谋和助手，尽力协助李红军经理作好各项工作。做到尽职不越权，帮忙不添乱。

天时不如地利，地利不如人和。团结就是力量，只有精诚团结，才能形成工作上的合力。因此，工作中遇到问题和困难，首先要虚心、真诚的和大家商量，认真学习和吸取对工作有利的方法和意见。工作中要严于律己，诚恳待人，尊重同事，关心同事，设身处地为同事着想，努力创造一种严谨、高效

的工作环境，创造一个相互关心，相互帮助，相互支持的工作氛围。

要从我做起，加强学习，努力营造一种浓厚的学习气氛，自觉从更高、更深的角度领悟行业特点，不断提高思想素养。通过对国家和公司下发的各项法令法规及政策文件的学习和对行业销售基础知识的学习，努力在“掌握必备知识，提高业务素质，增强专业技能”等方面下大功夫，从而提高服务水平和工作技能。

各位领导、各位同事，如果我能竞聘上这个岗位，我将珍惜大家给我的这个机会。以百倍的努力感谢领导和同事们的信任与支持。把提高销售业绩作为我工作的重中之重和不懈的追求，最大限度的追求“高销量、高业绩、高利润”。为此，我要进一步端正工作态度，继续以踏实的工作作风，创新的销售措施，紧紧围绕“抓大不放小”的销售思路，努力开发大客户，重视小客户。工作中迎难而上，不断进取，竭诚尽智，用出色的业绩报答领导的关怀和同事们的帮助。如果我未能竞聘成功，说明自己与领导的要求还有一定的差距，我将一如既往的干好本职工作，继续保持良好的工作状态和进取精神，找准工作中的不足，及时修正，提高自身的综合素质和工作技能，努力成为一名“让领导放心，让客户满意”的汽车销售员，为公司做出自己应有的贡献。