

# 销售演讲稿说(汇总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。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 销售演讲稿说篇一

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，包括市场营销、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。

## 销售演讲稿说篇二

大家早上好！

我是来自同享支行的理财经理某某某，我是20xx年5月份来到了某某银行这个大家庭，截至现在已经一年半的时间了，在过去的这些日子里，我最大的感触是我能加入某某团队，感谢这个团队给我创造了一个良好的工作氛围，搭建了一个成长的平台，在零售的条线上，我得到了非常多的支持和帮助，感谢吴行长，感谢任总，感谢沈行长，感谢陆行长，还感谢某某分行和某某支行的所有同事，正是因为有你们，我才能一路走来，做的更好。因为我明白，零售从来不是一个人的战斗，而是我的背后，站着整个团队。

刚进入浦发团队时，面对与之前工作风格完全迥异的评价机制，我也曾经忐忑，不知道是否能在新环境中展现自己的工作成效。经过一年半的努力，我交出了如下的成绩单：截至20xx年10月25日我个人储蓄存款余额为3247万元，个人金融资产余额10360万元，个人贷款余额4968万元，累计安装刷卡机430台□20xx年销售基金3972万元，截至10月25日名下个人白金客户20户，钻石客户23户，私行客户3户。

户除了最初的一些客户是我带过来的，后面都是客户转介绍的，这个是对我最大的认可。

以上是我一年半工作的简单回顾，长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。对于未来我信心满满，我坚信在分行领导的关心

下，在支行优秀的团队中，我一定能更快的提升自己的工作水准和业绩。谢谢大家。

## 销售演讲稿说篇三

首先在这个阳光明媚, 生机昂然的早晨给亲爱的同仁们问声好, 大家早上好, 非常荣幸能给大家开这个晨会, 首先做一下自我介绍, 我叫xx.希望大家能够记住我, 在记住我的同时我愿意与大家成为生活当中最知心的朋友以及事业上最愉快的合作伙伴!

后来, 我发现蜘蛛走了许多弯路--从一个檐头起, 打结, 顺墙而下, 一步一步向前爬, 小心翼翼, 翘起尾部, 不让丝沾到地面的沙石或别的物体上, 走过空地, 再爬上对面的檐头, 高度差不多了, 再把丝收紧, 以后也是如此。温馨提示: 蜘蛛不会飞翔, 但它能够把网凌结在半空中。它是勤奋、敏感、沉默而坚韧的昆虫, 它的网制得精巧而规矩, 八卦形地张开, 仿佛得到神助。

这样的成绩, 使人不由想起那些沉默寡言的人和一些深藏不露的智者。于是, 我记住了蜘蛛不会飞翔, 但它照样把网结在空中。

奇迹是执着者造成的。谢谢, 我的发言到此结束!

## 销售演讲稿说篇四

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！

## 销售演讲稿说篇五

五一快到了，对每一个一线销售员来说，是增业绩，拿提成的又一个好机会；对老板来说，是赚钱的好机会。

可是，你真的准备好了吗？

技巧1：学会进行封闭性问题的提问

销售的过程中，能针对我们的每个卖点设计并提问一些封闭性的问题，也就是让顾客回答一些“是”与“不是”的问题。

在设计封闭性问题的時候，尽量让顾客回答“是”，假如顾客回答的都是“是”的话，那我们的销售就基本能成功了。

技巧2：区分谁是购买者、谁是决策者

销售的过程中，尽力吸引决策者的关注，同时，也要善于对待影响者，因为其可能会影响到我们的整个销售过程。

例如：年轻夫妇同意买东西，多以女方为主；中年夫妇买高

档的用品，多以男方为主；一家老小来买商品，一般父母是出钱者、决策者，子女是商品的使用者、影响者。

技巧3：以编故事或潜意识的暗示进行情节销售

要知道，我们所要面对的是各样的消费者，我们需要做的是使各类消费者能够很好的理解我们产品的功能，加强对我们产品的印象，利用编故事或潜意识的暗示能很好的把消费者引入我们的话题。

技巧4：尽量让顾客参与到我们的销售互动当中

是一个互动的过程，并不是一个人表演的舞台，同时做好互动是增加我们产品信服力，使顾客关注我们讲解内容的最好途径。

技巧5：学会诉求与赞美

赞美顾客可以使客人虚荣心上升，给客人以好感，使其头脑发热，利于冲动购买，使顾客停留专卖店的时间增长，更有机会销售成功。

例如：用感人的语言使顾客下定决心，如“您家人也一定会喜欢的！”

技巧6：学会应付讨价还价的顾客

消费者在购买产品时讨价还价的原因主要有：一、对价格有异议；二、追求成就感。

我们应付对策首先是自信，突出品牌力，建立不容置疑的诚信感。其次需要对消费者适度的恭维与夸奖，使消费者获得某种程度的满足感。最后用执着触动消费者的可怜心。

技巧7：销售的过程中要注意促单

掌握技巧需要讲究效率，在产品解说到一定过程的时候要促单，顾客在犹豫不决的情况下我们要帮助他做决定，特别是面对多个消费者在商量到底需不需要购买的情况下，需要帮助顾客做决定，然后促单。

#### 技巧8：善于与一线品牌做比较

作为终端销售人员要对竞争对手的产品了解透彻，只有这样才能更好的解说我们的机器。同时，销售的过程中，尽量把我们的产品质量、功能、性能与第一品牌靠近，拉近我们与第一品牌的距离。

#### 技巧9：学会观察与比喻

在终端销售的过程中，我们要观察对手的卖点，并能对他的卖点进行一些有力的打击；在实际的销售过程中，我们也要学会利用比喻的手法，把我们想要表达的东西用一个简单的比喻介绍给顾客，加深顾客的认识。

#### 技巧10：学会利用销售道具

我们写议论文需要论据，做数学证明题同样也需要“因为……所以……”，同理，在我们实际的销售过程中，我们要学会利用一些报刊、书刊、评论、评测等对我们有利的一面来做为我们销售过程中有力的论据。

#### 技巧11：学会销售企业文化

在销售的过程中，我们要学会思考与随机应变，能够化解消费者的疑虑，同时我们销售的过程中不是单单销售我们的产品，我们还要销售我们的企业文化。