

最新推销基金演讲稿 篮球推销演讲稿(通用5篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

推销基金演讲稿篇一

大家好！

在建设如画的绿化广场，我们怀着无比喜悦的心情欢聚这里，共同庆祝篮球挑战赛的隆重开幕。首先，我谨代表xxx[]对这次比赛在这里顺利进行，表示热烈的祝贺！同时，对大家的到来表示热烈的欢迎！

体育不仅是强国之路，也是*群众生活生活水平提高和业余生活丰富的重要标志。长期以来，你们很重视群众*的体育活动，体现了以人为本、执政为民的求实精神和正确的政绩观，影响和带动了你们的全面建设不断发展进步。

篮球比赛，深受群众喜爱，也十分便于普及。你们的篮球活动开展得有层次、有水平、有规模。特别是你们的业余篮球，尤其是老同志的、民间*的篮球活动，我身有感触。

虽然大家年纪大了，但运动的力度和强度一点没减，热情一点没降，从他们身上真正体会到了篮球的魅力，真正看到了你们对篮球的热爱，从中也真正感受到了你们对身心健康的坚持不懈和对人生真谛的深刻诠释。

篮球比赛是一个集体项目，既要求团队的整体发挥、协调运

转，也需要大家各在其位、各负其责，不能单打独斗，犯个人英雄主义；篮球比赛既依靠战术。

要求有一定的技术和体力作支撑，也需要一种精神和力量来鼓舞，大家要讲究配合，相互信任，互相鼓励，不埋怨、不指责，不斗气，始终保持平常心，用脑子去打球。

希望大家能够充分发挥优势，获得好的成绩。同时，通过几天的比赛

推销基金演讲稿篇二

(一)、品牌分析：

(本香)批发价为178元/条、指导零售价为20元/包。零售客户的毛利率为11%。该卷烟外包装金碧辉煌、简洁独特。显示出了吸食该卷烟的消费者特有的消费魅力。本香)取材世界优秀烟草原料，集成全新技术，使烟香与降焦、减害、保香浑然一体，吸味甘润醇和，口感通透润泽，非常适合我地区消费者的吸食口味。

(二)、市场分析

目前我地区月平均销售卷烟1500箱左右，一类烟的比重占总销售量的25%，其中零售价位在20元/包-25元/包之间的高档卷烟的销售量占一类烟的5.6%，而本香投放市场一个星期，销售量占该一类卷烟中高档烟的2.1%，存在很大的市场空间。

劣势：和本香同类的卷烟在我地区共有3-4种，目前已投放的卷烟品牌有玉溪、黄鹤楼、芙蓉王、云烟等。其中“玉溪”“黄鹤楼雅香”卷烟在我地区市场已拥有了广大忠实的烟民，有一定的消费群体，烟民放弃熟悉的牌号，寻找消费替代品需要一定时间。市场上同类的省外品牌在同品类市场上已占有不小比重，而且多是全国性的大品牌如：玉溪、芙

蓉王、云烟、黄鹤楼等。

(三) “本香”上市工作安排

1、普遍宣传和重点宣传相结合，由客户经理携带宣传物品，根据客户订货日期的先后顺序，妥善安排宣传计划，确保在客户订货前宣传到位。

2、将有销售品牌和竞争品牌已上柜的客户作为首期铺货对象，并根据各阶段销售目标的完成情况逐步推进。

4、抓好明码标价工作，产品上市，价格维护就要立即跟上，及时发放并协助客户贴好价格标签。

5加强经营指导，并关注其销售进度，发现销售较差的情况，要帮助客户分析原因，指导客户提高向消费者推荐本品牌的技巧。

相信通过全体三线人员的共同打造和努力宣传，“本香”一定打造品牌在烟民心中的新形象、新地位，期待“本香”的推出将使品牌销量更上一层楼。谢谢大家。

推销基金演讲稿篇三

大家好！

欢迎您参加郎酒20xx答谢及老郎酒上市推广会。能够与各位领导以及嘉宾朋友们认识，是郎酒贵阳经销商佳恒公司的荣幸，也是我本人的骄傲。

这里，我代表佳恒公司真诚感谢郎酒集团对本次答谢、推广会的大力支持和关爱、以及在座嘉宾的光临和指导！

20xx年郎酒在贵阳的良好销售，得到了在座各位朋友的大力

支持和关爱。此次郎酒集团经过慎重考虑将郎酒的基础品牌、核心品牌之一的1898由我全渠道经营，全店全体员工有信心和实力向消费者以及嘉宾们承诺：我们一定倍加努力，精诚团结，为你奉献物有所值、物超所值的商品，为你的精彩生活奉献我们的微薄力量。能够与郎酒集团进行合作、能够与以车总、刘经理、谢经理为首的销售团队合作，是郎酒集团对郎酒安顺旗舰店的高度认同和信任。

我们坚信随着郎酒集团的飞跃发展，郎酒品牌价值的迅猛上升，郎酒安顺旗舰店也一定会得到相应的提高和进步。我们的1898也一定不负众望！欢迎各位朋友经常到旗舰店坐坐，共同品味郎酒1898的醇厚和芳香！

借此机会，祝愿各位领导、各位嘉宾朋友：身体健康，万事如意，大吉大利，财源广进，神采飞扬！

谢谢大家。

推销基金演讲稿篇四

人格与气度、礼貌与聪慧、信用与机智等素质、修养，是一个人立身处世的主要因素，考察竞聘人时，当然要关注到这一切。因此，竞聘人演讲时，要以自己的内涵力量去打动并感染评委和听众，既要展示才华，也要展示德性。竞争固然无情，但不可以诽谤和贬低别的竞聘人的方式来树立自己的形象；参与竞争的过程中，有些细节也不可不注意，很可能评判者就是要从这些细节中来考察你的素质。比如在现场设置一些“举手之劳”的事看你“躬腰”否，故意让你久等看你烦躁否。现在竞聘者中大学生研究生多得很，恐怕用人单位更希望找到有才更有德有境界的人。某行署办公室招聘秘书时，办公室领导有意在通往主考室楼梯上安排上访者，拦住他们要见主要领导“理论理论”。不少应聘者以我现在还不是办公室的人为由，视而不见，或绕道而走，或挣脱逃身。只有一位从事过办公室文字工作的年轻女同志耐心询问上访

者的苦衷，倾听他们的意见和呼声，俨然以自己是行署办一员的身份耐心细致地对他们作解释说服工作，并表示一定将他们的意见转告领导，请求领导督促当地尽快解决。不想这些上访者得寸进尺，说肚子饿，她便为他们买来方便面；说没有返程路费，她掏出50元钱给他们。她在演讲中有这么一段：做人，人格是第一位的。我一直这样评价自己：水平三流，知识二流，人品一流；我深信行署办需要高水平的文秘人员，我过去那些所谓的辉煌肯定微不足道，但是我也深知，行署办文秘人员的工作成功也在很大程度上取决于他们的修养。

评委当即报以热烈的掌声，打开了电视机，她才发现楼内楼外的言行都在评委的监视之中。她被现场录取了，因为她把握住了应有的谦虚、尊严、理智，应有的人生观、价值观、世界观。

耳目一新、与众不同是征服评委的妙策。思维的独辟，观点的`独到，表达的独特，是竞聘者努力的方向。下面是一位高中毕业生竞聘村委会主任的演讲词片断：我从没有担任过村干部，缺少经验，这是劣势，但正因为从未在“官场”混过，一身干净，没有官相官态、官腔官气，更不可能是官油子；少的是畏首畏尾的私虑，多的是敢作敢为的闯劲。正因为我一向生活在最底层，从未有过高高在上的“体验”，对摆“官架子”看不惯，弄不来，就特别有民主作风。因此，我的口号是“做一个彻底的平民村委会主任”……这位竞聘者的演讲词，可谓是“官念”新颖不俗。具有鲜明的个性和风格。

精神状态影响着竞聘者的命运。斗志昂扬，意气风发，体现了风风火火闯事业的饱满激情与蓬勃向上的自我形象，会给评委留下好的印象。请看一次竞聘办公室秘书的最后一位竞聘者的演讲片断：人们找到了竞争这种生活方式，我当然不会放弃属于自己的那份公平。我清楚，评委不会无缘无故地偏爱一个人，但是好感的砝码必然会加在信心十足、言行一致人的身上。我认真地研究了你们招聘这个职务的条件，也仔仔细细地分析了前面的竞争伙伴，我们相似的地方很多，

说心里话，我们都想赢。但这是特殊的选人，需要的是言行一致、行过于言的人，而不是虚言巧语，言过于行的人。我敢来竞聘，是因为我有闯劲，又有干劲，我做人的原则是说真话干实事。所以我相信这次竞聘演讲给我带来的不会是别的，而必定是下次的就职演讲。

这位竞聘者激情奔涌，精神饱满，他那坦然的气质，潇洒的风度，强烈的自信，给评委留下了深刻的印象。总之，竞聘演讲必须把握两个原则：一是用心去投入，展示一个真实的自我；二是随机应变，巧妙推销，充分展示你的聪明才智。这实际上是心理学中两个原则的运用：求同原则与求异原则。竞争固然要说自己行自己好，但愚蠢者总是喜欢不着边际地自我吹捧；而聪明者往往不是轻易地说自己是个人才，而是先谈劣势说不足，曲径通幽，等到评委觉得你诚实时，再全方位展示自己，效果当然好了。

一是实在，介绍自己的实力必须做到实事求是，而且要做到“实”得“可信”。

二是艺术，比如运用心理学上的攻心理论，先抑后扬，先贬后褒，腾挪跌宕，做到“实”得有“度”，“实”得“文明”。

三是心机，在面试演讲中，评委总是有意无意地将第一位演讲者作为参照对象。

推销基金演讲稿篇五

大家好！

两年前，我来到了销售部，面对这个与专业毫不相关，以前从未接触过的行业，我第一次对自己的选择产生了怀疑。

刚开始，我认为这份工作就是简单的开票，整理报表，接待

来自全国各地的客户。令我没有想到的是销售工作千变万化，暗藏玄机。由于女孩子天生的羞怯感，我总是不知道该怎么与客户沟通、不知道怎么介绍产品才能令客户满意。为此，在刚开始的工作中，我经历了很多次的尴尬和失败。记得有一次：有个从山**的客户咨询充电架和矿灯的型号和具体的使用方法，办公室又刚好一个人也没有，我只好硬着头皮给客户讲解，对客户的询问，我的回答驴唇不对马嘴，笑料百出，最后，这个客户因为我极不专业的介绍选择了别的企业的产品。这件事情对我的触动很大，虽然**没有批评我，但是，我觉得自己愧对于工作，更愧对于**的信任，由于我的不用心，而使公司失去了客户！给公司造成了损失！

这件事情以后，我认真审视了自己：我没有积极主动的去学习，没有足够的重视。在之后的工作中，我主动地和每一个业务员沟通，虚心的向生产、供应和财务等各部门的人员请教。

换个态度对待自己的工作，反而觉得工作充实而又意义，自己不但对咱豫光品牌的`矿用产品也越来越了解，而且还自我摸索出不同销售区域因气候等各方面的差异，会选择不同类型的产品；怎样有策略的竞争别人已经占有的市场；（这句话我没有看明白）与其他竞争对手相比，我们产品的优势在哪里？劣势又在哪里？在与客户沟通的过程中，如何扬长避短，实事求是地为客户推荐最适合他们的产品。我还发现：河南及周边地区大部分客户会选择在周末来提货，为保证供货及时，我放弃了自己的休息时间，尽心尽力的服务好每一个客户，为此，我在朋友中又多了一个外号：“豫光第一忙”。

“闻道有先后，术业有专攻。”即使简单的内勤服务工作，也有专业的地方，那需要靠经验的积累，也靠技巧的突破，才能把看似简单的工作，做的比别人出色。

越是微不足道的工作，其实也越能成功，因为这些工作所面对的都是生活中最基本的事物；许多人往往会忽略它的重要

性，却无法否认它的存在价值，因为它是我们工作中不可分割的一部分。

朋友们，如果你在公司正从事着非常细微的工作，千万不要灰心，不管做什么事情，我们都要尽力做到最好。职业不分贵贱，贫富没有差距，只有我们拥有值得让别人信任的专业水*，拥有让别人信服的工作态度，我们的人生才会有更多的超越和收获。豫光给了我们这样一个广阔的*台，让我们一起在这个*台上展现各自的风采，携手共创百年豫光，辉煌豫光。