

# 2023年销售经理年会演讲 销售经理演讲稿 (通用9篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 销售经理年会演讲篇一

\_\_厂系一五计划期间建成的重点企业，80年代中期以来，经扩建和持续进行系统的技术改造，现今形成了120万吨水泥的年产规模，整体装备和技术工艺居全国同行业湿法生产先进水平。四十余年来，企业一直保持在全省同行中的龙头地位。为\_\_的经济社会发展，尤其是基础设施建设、重点工程和重大建设项目作出了应有的贡献。现在，随着中央政府与东盟国家建立更紧密关系，\_\_毗邻东盟三国的地域优势日益突出，多项重大基建项目正在建设当中为\_\_水泥行业的发展创造了良好机遇，这也对昆明水泥能否继续保持领先地位提出了前所未有的挑战。

一、调研本地水泥产品市场情况，整合本公司产品优势，逐步构建以市场为导向、以客户为中心、以效益为目标的营销体系。

\_\_水泥市场是以低标号为主，水泥客户主要是建筑公司和房地产公司，大部分建筑企业未实施统一采购，故此水泥需求相对分散，绝大多数水泥客户在选购水泥产品时的首选标准是价格，我厂生产的《石林牌》水泥虽为\_\_名牌产品，但低标号水泥的生产成本尚未有效下降，因此在市场中不具备价格优势。但一些大型基建项目的客户对水泥产品的质量有较高要求，价格却不是首选要素，所以我们进行产品营销时应发挥高强度等级水泥产品的质量优势，并将服务作为产品的

延伸概念，以优质服务赢得市场因此建议公司把优质产品，优质服务，以优取胜作为经营方针，建立重点用户档案，成立专门的大客户服务队伍。在营销过程中，不断完善市场服务措施，增强员工服务意识，改善服务态度，提高服务工作效率，主动为客户提供技术咨询和服务，切实解决用户提出的实际问题，以增强用户对企业和产品的满意度。另外，应在部门内建立良好的营销反馈机制，有效收集市场信息并反馈给技术及生产部门根据市场需求研究生产不可替代性新产品或进行工艺改进，有效降低生产成本，创造更大的经济效益，争取更多的竞争优势。

## 二、逐步优化销售流程，建立良好的内部管理机制。

公司当前赋予经营部产品销售、营销渠道建设、合同管理、货款回收、物资采购、客户管理等主要职能。营销经理应充分研究各职能模块的工作流程，制订科学的销售计划，进行合理的销售分工，并制定《用户服务管理制度》、《定期走访制度》、《用户服务控制程序》、《顾客投诉意见处理办法》等必要的规章制度对各销售环节进行有效控制。

## 三、充分调动人力资源优势，建立良好的销售团队及团队文化。

人是组织的灵魂，人是管理的第一要素已成为人们的共识。企业的人力资源将是持久竞争优势的重要来源。一个好的销售经理应该是知道如何激发销售人员的潜在能力，而不是简单的控制销售员的行动。销售员工的技能、知识专长和各种关系是销售部门最为宝贵的资源。我将应用5w1h方法来建设高效团队。即我们是谁(who)即团队成员自我的深入认识，明确团队成员具有的优势和劣势、对工作的喜好、处理问题的解决方式、基本价值观差异等；通过这些分析，最后获得在团队成员之间形成共同的信念和一致的对团队目的的看法，以建立起团队运行的游戏规则。

我们在哪里(where)每一个团队都有其优势和弱点，而团队要取得任务成功又面对外部的威胁与机会，通过分析团队所处环境来评估团队的综合能力，找出团队目前的综合能力对要达到的团队目的之间的差距，以明确团队如何发挥优势、回避威胁、提高迎接挑战的能力。

我们成为什么(what)以团队的任务为导向，使每个团队成员明确团队的目标、行动计划，为了能够激发团队成员的激情，应树立阶段性里程碑，使团队对任务目标看得见、摸得着，创造出令成员兴奋的幻想。

我们什么时候采取行动(when)合适的时机采取合适的行动是团队成功的关键，团队任务的启动；团队遇到困难或障碍时，团队应把握时机来进行分析与解决；以及团队面对内、外部冲突时应在什么时机进行舒缓或消除；以及在何时与何地取得相应的资源支持等；都必须因势利导。

我们怎样行动(how)怎样行动涉及到团队运行问题。即团队内部如何进行分工、不同的团队角色应承担的职责、履行的权力、协调与沟通等，因此，团队内部各个成员之间也应有明确的岗位职责描述和说明，以建立团队成员的工作标准。

我们为什么(why)对于这个问题，目前在很多企业团队建设中都容易被忽视，这可能也是导致团队运行效率低下的原因之一。团队要高效运作，必须要让团队成员清楚地知道他们为什么要加入这个团队，这个团队运行成功与失败对他们带来的正面和负面影响是什么以增强团队成员的责任感和使命感。即将我们常常讲的激励机制引入团队建设，可以是团队荣誉、薪酬或福利的增加、以及职位的晋升等。

四、强化基础管理，进一步加强制度建设。

基础管理的好坏决定了企业的战略目标能否实现，也决定了企业持续发展是否有坚实的繁殖内核。一个现代化的企业必

须以非常坚实的、非常可靠的、非常完善的基础管理工作为支撑。

基础管理要做到四个凡事凡事有据可查，凡事有章可循，凡事有人监督，凡事有人负责。因此建立部门内部管理制度，形成完善内部激励和约束机制是基础管理的核心内容。

比尔盖茨说：您眼前的一点小毛病随着企业的发展也能成为企业经营失败的主要原因。企业的顺利发展和持续经营在于您的企业是否有一个坚实的管理基础，在于企业各方面因素的协调。因此我们一定要强化基础管理，克服薄弱环节。

不容置疑，花各位领导和同事面前，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵；凭心而论，参加竞争，我一无成绩，二无资历，三无根基，优势更无从谈起。倒是拿破仑的那句不想当将军的士兵不是好士兵在激励着我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争，我深信，通过这样科学的形式，推选出来的中层管理者一定是公司里最优秀的人才，真正德才兼备的人。

在我演讲即将结束的时候，我最想说的是：如果我在竞争中不能取胜，我仍将一如既往的努力工作，为公司奉献自己的微薄力量。最后以一首对联来结束我的演讲，上联是。“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是“与时俱进”。

## 销售经理年会演讲篇二

大家好！

首先，感谢xx地产给予我这次展示自我的机会和舞台。我是xx地产营销部的xx[]今天我竞聘的岗位是销售部经理一职。

我为什么要竞争这个职位呢？

第一，我具备该职位所需要的工作经验和素质。我是20xx年进入到这个行业的，虽然说不是很久，但在这期间参加多个楼盘的销售工作，在销售过程中积累了丰富的销售技巧掌握了相关的专业知识，如何开发客户，维护客户是我的特长。所以我相信在自己及同事的共同努力下，一定可以打造最有战斗力的团队。

第二，我具备该职位所需要的团队精神。作为团队来讲，如何发挥团队的力量是衡量这个团队领导能力的体现。没有完美的个人，只有完美的团队，我深深懂得这个道理，所以我不断的在实践中去完善自己，怎样去发挥自己的优势，怎么去改进自己的缺点，怎样和团队成员形成互补，发挥团队的战斗力，所以我深信我具备作为一个团队领袖的能力。

第三，我具备了该职位所需要的抗负荷能力，作为团队的领导，要把完成公司的目标任务为己任，当然也要承担巨大的压力，俗话说，没有压力就没有动力，我会把这种压力转化成我工作的动力，有方法，有策略的去完成公司交给我们团队的任务，奋勇前进，决不退缩。

第四，当然，做为一个团队的核心，有这些还是远远不够的，我会在以后的工作中继续去完善自己，努力学习，取长补短，开拓视野，挖掘自己的潜力，使自己做的更好。

- 1、 严抓纪律，安排好各岗位工作职责，主持召开早晚例会。
- 2、 对销售人员的业务水平进行培训，提高专业知识。
- 3、 配合各销售人员跟踪客户，帮助谈单。
- 4、 以自己的工作激情带动同事的工作激情、提高整体销售业绩。
- 5、 定期对市场进行了解，向上级反馈各竞争对手的近况，达

到知己知彼。

6、服从上级领导的安排，无条件完成下达的各项任务。

7、一切从我做起。

能者上，庸者下，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往；进也可贺、退也不馁，一片丹心。我没有惊人的业绩，也没有耀眼的资历，更没有显赫的学历，优势也不足挂齿。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报公司。

最后我要说，在我多年的工作经历中，属于我的舞台不多，今天借此机会，表达一下我的心愿，感谢各位领导提供这个平台，谢谢你们给我这个机会。无能结果如何，我一样会努力工作。

谢谢大家！

## 销售经理年会演讲篇三

我叫王xx，现年24岁，毕业于长勺职业中专汽修专业，xx年3月至xx年5月xx金属制品有限公司职工，xx年7月至xx年4月南京旺旺集团精品项目部业务员，主要负责ktv、夜总会类型的夜场推销，xx年9月山东xx物业管理集团莱芜分公司，从事过保安。领班。主管。部门经理，xx年7月初入职汇源公司。

自xx年7月份入司以来较理想的完成了营业所规定的目标任务，8—11月份累计完成任务18万7千左右，两个月任务完成11万以上，超额完成分配的任务，10月份，我成功组织了一支年轻，有活力，敢想敢干的路演队伍，到各乡镇巡回路演，与

终端客户密切合作，推广促销相演出结合，并取得了很好的成绩。虽然在我工作中还有很多不足，但任何事物都不是绝对的，做销售本身就是在挑战极限，挑战自我。二是我的处事和社交能力有待提高。我相信，我可以通过充满青春活力的热情和对工作认真负责、肯钻肯干的态度来锻炼自己。做销售正是锻炼我的地方，是对我自己能力的培养和其他各方面的提高。

所以我决定来参加这个岗位的竞聘，面对这个岗位，我有几个有利的条件：

一是我有较为丰富的工作经验。我社会工作经验7年，具有一定的协调能力，之前也从事过部门管理，对一个团队的管理有着自己独特的见解。

二是有较强的工作能力。在日常生活与工作中注意不断加强个人修养，认真履行职责，扎实搞好工作，言行与公司保持一致，扎实肯干，诚实待人。经过几年的工作与锻炼，组织协调能力，分析能力有了进一步的提高。我认为我完全能够胜任该工作。

三是有较强的责任心和高度的责任感，有吃苦耐劳的精神。以大局为重，不斤斤计较个人利益，尊敬领导，团结同事。现在是知识的社会，要不断的学习，装备自己，努力在各方面充实自己。

如果我竞岗成功，我会认真做好以下几个方面的工作，真正当好公司领导的好助手。

- 1、抓市场，协调人员，统一思路，更多的拓展市场终端客户，增加售点。

- 2、综合实际，结合市场，在公司允许的情况下出台好的政策，为12月份任务达成目标冲刺。

3、在团队里以“能者上，庸者下”的原则，激励员工，全力以赴完成公司安排的各项任务。

4、具体细化工作重点，与经销商密切合作，把工作落到实处，为公司创出更高的利润。

注：不想当将军的士兵不是一个好士兵，不想当领导的职员不是好职员。

## 销售经理年会演讲篇四

### 一、个人简历

1、加入公司三年零两个月的时间。

2. 加入公司之前，在北京xx科技有限公司品保部门担任ipqc, 大学毕业实习了几个月，只有这一份工作经历。收获谈不上，也不知道到底学会了什么，如果非要谈收获，那么就是认清了，一个人在自己年轻的时候，不应该过安逸的生活，不甘于平凡，要改变自己的命运，但需要一个好的平台和行业。

3. 加入公司三年多的时间：

经历过的项目有7个。第一个，泊澜峰。前期主要是处于解决老客户的手续问题，在这期中，很好的锻炼了自己解决客户问题的能力，也拥有了一颗强大的内心。后期平卖了20套左右的房子，在新人当中，业绩算是不错的。第二个，无名1898. 经历过裂变重组，1898的一期开盘，可能项目被很多人不认可，也有很多的质疑，在销售中遇到过很多困难，但经过我们整个项目销售团队，把1898卖得风生水起，知名度打开了，信心更足了，销量曾一度领先香河。第三个，青年汇。历经的是青年汇项目的尾盘结盘工作。所剩房源都是顶天立地的楼层跟相对来说不好的户型，用了10多的时间去结了尾盘。第四个，彼岸城。一个本是回迁房的项目，一个无



人问津的楼盘，从不热销到热销，到没有攻坚就结盘。第五个，紫辰悦府。排号两个月左右，经历了开盘的大卖。第六个，晨汐晨熙。以号冠的身份参加开盘大卖。第七个，京汉君庭，一个新的战场。

经历过的活动有很多。公司成立三四五六周年庆典，天津都市生存训练营、跨越黄山勇者之旅、捷行狮虎团攀岩天门山、白河峡谷负重拉练，11、12、13年的大型年会活动，12、13年的六星级心态的培训，11年销冠是怎样炼成的演讲活动，13年黄埔军校训练第一季。

取得的业绩：11年2月以一名置业顾问的身份加入公司，12年11月，晋升成为一名优秀的带组主任，13年4月，晋升成为一名优秀的销售主管。曾在2011年12月-2012年3月，作为公司销售部业绩前十名远赴泰国普吉岛之旅，作为带组主任时，带的销代小组连续几次获得优秀小组，作为主管期间，所带的主任小组，业绩将近一半的时间是最高的，培养出4名带组主任。

销售经理，顾名思义就是项目销售的最高决策者，依据销售任务制定销售计划，对公司负责，对销售主管、主任、销代负责。他是连接公司与项目的重要枢纽。

1. 对公司下达的销售指标担负直接责任，对开发商的回款计划完全负责。
2. 将总销售任务分解，下达给本项目的销售主任，制定每月的销售红线，督导其完成。
3. 汇总上报项目日、周、月，阶段性销售总结报告。
4. 协助、指导项目销售主管的日常管理工作。
5. 协调本项目内部与其他部门之间的具体工作。

6. 负责本项目销售主任的相关培训、考核工作。
7. 特殊客户的销售接待，问题的处理与跟踪。
8. 对现场销售及客服的回款按日上报并去督促。
9. 负责汇总市场调研信息，准确把握项目经营方向，明确项目整体营销方案。
10. 根据市场动态审核确认并调整项目营销方案。
11. 对本项目销售主任、销售代表人数的配比完全负责
12. 保证本项目销售主任、销售代表的战斗力。
13. 完成公司领导安排的其他工作。

#### 5. 一个优秀销售经理的重要三点

1. 心态：心态是决定一个人做事是否能成功的基本要求。作为一名项目经理，势必会遇到前所未有的挑战与压力，来自于公司的，项目的，销售人员的，当面对这一切时，良好、积极、乐观的心态是必要的。如果没有一个良好的心态，会影响全局。
2. 责任心：作为一名项目经理，在整个项目中，可以说是最高领导人，如果没有一颗强烈的责任心，凡事不会做到全力以赴，这样的成果会大打折扣。只要有强烈的责任心，才能把潜能发挥到最大。
3. 执行力：执行力是一个人做好事情的根本。作为一名项目经理，首先要对公司的企业文化充分认可，对公司未来的发展要认可，紧跟公司发展的步伐前进，拥护公司的发展方向，拥有共同的价值观、人生观，对公司所下达的任务、要求、指令，必须做到服从，按着公司的发展方向去做事。

## 6. 个人竞争优势：

1、对公司的企业文化充分了解并认可。

2、对公司的发展方向充分认同。

3、经历过七个项目的销售工作，工作经验丰富。

4、良好的心态：我一直喜欢的一句话“积极的人像太阳，照到哪里哪里亮，消极的人像月亮，初一十五不一样”。在任何时候，任何情况下，我一直是一个积极向上的人，一直以一股正能量感染着我周边的人。

5、强烈的欲望：任何事情不怕你做不好，而是怕你不想做。只要想，并做了，就会有希望。如果不想，及时给你这个平台，也不一定会做的尽善尽美。

以上是我的竞选稿，当听到要竞选经理的时候，说实话，内心很激动也很紧张。激动的是自己终于可以有机会站在这个平台上去向更高的平台去跳跃。紧张的是因为自己平时做的还不够，怕与这次机会失之交臂。对于这次竞选，或许我没有十足的信心能够成功，但我有的，是十足的渴望。我希望自己可以有这么一个平台能够让我有机会去更高、更快的提升自己。

3年的xx式工作与生活，我觉得我已经与她融为一体了。此时此刻，站在这里，太多要感谢的，但今天，我特别想感谢的人是我自己，感谢我当初选择了xx.如果时光倒流，我想我会更早的加入xx.因为我喜欢这里！

对于今天在场的所有人，我都要说一声谢谢！谢谢你们今天的指导，让我对自己有一个更清晰的认识，也更明确了未来努力的方向。我想说，成功路上，有你有我，我们一起开辟xx时代！加油！

汇总上报项目日、周、月，阶段性销售总结报告。

4. 协助、指导项目销售主管的日常管理工作。
5. 协调本项目内部与其他部门之间的具体工作。
6. 负责本项目销售主任的相关培训…

## 销售经理年会演讲篇五

你们好，我叫某某，感谢公司能够给予我这次竞选营销经理的机会，我来到本公司已经有半月了，虽然现在我还在学习期间，但拿破仑曾经说过：不想当将军的士兵不是好兵，所以我特此申请竞选营销经理！

我认为做为一个营销经理，他与普通的营销员是不一样的，他不但自己要有好的业绩，很强的责任感外，他还要具备很好的素质，因为他不但要对公司负责，对领导负责，更为重要的是还要为自己所带领的团队负责！

大家都知道没有完美的个人，但有完美的团队，在营销的队伍当中，自己业绩好不能代表整个团队，只有整个团队的业绩都好，才能体现出营销经理的价值！

而作为一个营销经理他必须要具有很强的市场洞察能力，能够清晰明确的分析市场，做好营销的策略与方针；制定好团队目标，各营销员目标，合理的分配好任务计划，做好年、月、周、日的工作计划，除此之外，必须还要有很强的协调和沟通能力，充分的发挥每位营销员的特长，取长补短，互相学习，互相帮助，互相合作！只有这样有目标的带领团队，才能做好营销经理。

我认为我竞选营销经理的优势有：

- 1、四年的工作管理经验。
- 2、很强的责任感。
- 3、积极向上的良好心态。
- 4、能够清晰明确的分析并部署市场。

而我的不足之处是：

- 1、对目前公司所销售钢材的市场状态不够了解。
- 2、营销经验不足。
- 3、财务知识掌握不全面。

但面对与我的不足之处，在以后的工作当中，日常生活中我会不断的改善，积极的，努力的去学习，以实际的业绩来证明自己！

无论这次竞选我是否能成功，我都认为，做为一个营销员必须要学会不断的挑战自我，只有不断的挑战自己，才能在挑战的过程当中，得到锻炼，得到自我提升的机会！

最后再次真诚的感谢公司的各位领导给予我这次难得的学习机会！

## **销售经理年会演讲篇六**

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，xx年光荣退伍xx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。

一. 摆正位置，做好配角，当好参谋

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。

二. 团结同事，虚心请教，不断进步

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。

三. 加强理论学习，不断提高业务技能 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。

xx水泥行业的发展创造了良好机遇，这也对昆明水泥能否继续保持领先地位提出了前所未有的挑战。

根据当前的市场形势，我认为经营部营销经理应在国资水泥公司的领导下从以下几方面代表昆明公司行使营销职权，逐步培育昆明分公司的核心竞争力，使企业在激烈的市场竞争中不断创新业绩，获得长足发展：一、调研本地水泥产品市场情况，整合本公司产品优势，逐步构建以市场为导向、以客户为中心、以效益为目标的营销体系。

把优质产品，优质服务，以优取胜作为经营方针，建立重点

用户档案，成立专门的大客户服务队伍。在营销过程中，不断完善市场服务措施，增强员工服务意识，改善服务态度，提高服务工作质量和效率，主动为客户提供技术咨询和服务，切实解决用户提出的实际问题，以增强用户对企业和产品的满意度。另外，应在部门内建立良好的营销反馈机制，有效收集市场信息并反馈给技术及生产部门根据市场需求研究生产不可替代性新产品或进行工艺改进，有效降低生产成本，创造更大的经济效益，争取更多的竞争优势。

## 二、逐步优化销售流程，建立良好的内部管理机制。

公司当前赋予经营部产品销售、营销渠道建设、合同管理、货款回收、物资采购、客户管理等主要职能。营销经理应充分研究各职能模块的工作流程，制订科学的销售计划，进行合理的销售分工，并制定《用户服务管理制度》、《定期走访制度》、《用户服务控制程序》、《顾客投诉意见处理办法》等必要的规章制度对各销售环节进行有效控制。

## 三、充分调动人力资源优势，建立良好的销售团队及团队文化。

人是组织的灵魂，人是管理的第一要素已成为人们的共识。企业的人力资源将是持久竞争优势的重要来源。一个好的销售经理应该是知道如何激发销售人员的潜在能力，而不是简单的控制销售员的行动。销售员工的技能、知识专长和各种关系是销售部门最为宝贵的资源。我将应用5w1h方法来建设高效团队。即我们是谁(who)?即团队成员自我的深入认识，明确团队成员具有的优势和劣势、对工作的喜好、处理问题的解决方式、基本价值观差异等;通过这些分析，最后获得在团队成员之间形成共同的信念和一致的对团队目的的看法，以建立起团队运行的游戏规则。

我们在哪里(where)?每一个团队都有其优势和弱点，而团队要取得任务成功又面对外部的威胁与机会，通过分析团队所



处环境来评估团队的综合能力，找出团队目前的综合能力对要达到的团队目的之间的差距，以明确团队如何发挥优势、回避威胁、提高迎接挑战的能力。我们成为什么(what)?以团队的任务为导向，使每个团队成员明确团队的目标、行动计划，为了能够激发团队成员的激情，应树立阶段性里程碑，使团队对任务目标看得见、摸得着，创造出令成员兴奋的幻想。

我们什么时候采取行动(when)?合适的时机采取合适的行动是团队成功的关键，团队任务的启动;团队遇到困难或障碍时，团队应把握时机来进行分析与解决;以及团队面对内、外部冲突时应在什么时机进行舒缓或消除;以及在何时与何地取得相应的资源支持等;都必须因势利导。我们怎样行动(how)?怎样行动涉及到团队运行问题。即团队内部如何进行分工、不同的团队角色应承担的职责、履行的权力、协调与沟通等，因此，团队内部各个成员之间也应有明确的岗位职责描述和说明，以建立团队成员的工作标准。

## 销售经理年会演讲篇七

今天，我怀着十分激动的心情参加这次竞选演讲。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。

我叫韩志强，今年26岁，有幸来到我们公司从事二手房销售工作至今，刚下分行时我很荣幸的分到了万科豪宅分行，在王玉华经理旗下做一名普通的经纪人，万科是我对龙宸地产的第一印象，整齐的服装，整体的素质，每人一台电脑，每人一部电话，当时我眼前一亮有一种回到家的感觉，我在心里下定决心一定要在这家公司找到真正的自己做好的自己，我第一个月向王经理保证的目标是一万元的保底任务，记得当时我姐问我：以前你做过定一万的目标是不是太少了？我

的回答是我这个月最大的目标就是转正，由于我以前就在二道经开附近呆过，所以做的还是很顺利的，第一个月我完成了1xx元的业绩，完成了自己月初时一个小小的承诺，在万科的时间很值得我去回忆和珍惜，但只有短短的一个多月我就被调配到了中海分行，经理也由王姐换成了邱日林同志，我当时的心情很糟糕，因为在我心里还没有过够在万科的点点滴滴，经过不断的反思我的心态终于调整过来了，中海在我心里一直都是一个海一样的大市场，我非常的熟悉这里的一切，因为我的母校就在距离公司100不到的地方，所以我很快的就适应了中海的工作生活，第二个月我们队整体都报了业绩我们相对来讲老一点的员工每个人报了3万元的保底任务，记得我们刚报完业绩时邱日林同志曾开玩笑似的对我们说是不是都想钱想疯了，但那一瞬间我却在每个人眼里看到了那样坚定的一种信念，经过我们的不断努力和每天的疯狂待看，月终我们的收获是我以4万九千多的业绩拿下了月冠，任柏炫以3万多的业绩取得了第三，月会的时候我们举杯共庆，我们潸然泪下，第三个月我给邱日林报的任务是两万当月完成9千很遗憾，月末时我很荣幸的被龙总提升为中海二组经理，在做经理的第一个月我们组别做了7万多的业绩，虽然没有完成公司下达的任务，但我们相信自己已经努力了，两个月的经理生涯让我对我的团队充满了信心，看到了希望，我现在就是要不断的证明我自己可以，我的团队更加可以。

假如我竞聘成功：我会利用最短的时间不断的丰富自己的能力，让自己成为一个真正适合带领团队的优秀管理者，以身作则做好每一个细节起到带头作用，严格要求自己让员工发自内心的信服我，关心身边的每一位员工让他们深知我一直和他们在一起，新人是最需要我们照顾和关心的人，我会认真的向他们讲解关于二手房的一切相关知识，自己接到客户手把手交给新同事，争取在最短的时间内让他们能转正，可以独立做单，往往新人刚入职时都是干劲十足，他们会因工作的条理性而觉得充实，我会尽心尽力的指导他们工作的每一步，让他们早日成为一个有能力的经纪人，新人的忙碌冲劲很影响那些死猪不怕开水烫的老员工，他们会因为新人的

好成绩而惭愧，会重新提起高昂的战斗力和战斗力，一步一个脚印的走下去我相信通过大家的努力成功其实很容易！

假如我竞聘失败了，我会通过这起竞聘从新的认识自己，认真的思考问题到底出现哪里，找到自己身上的不足，对症下药，服从领导的一切安排，踏踏实实做事，不断的提升自己，用自己的努力取得最大的成果！

最后，请公司领导综合我我这半年来的工作表现和销售业绩给我本人做出客观，正确的评定。

## 销售经理年会演讲篇八

大家好！

一踏上这个演讲台，心里有忍不住的激动，很感谢金夫人给我这样的机会，感谢同事们给予我的信任。

转眼，在公司已经有8个月了。从礼服部再到门市顾问的岗位，我不知道今天我是以一个成功者的身份，还是以以一个失败者的身份站在这里，但无论成功还是失败，我都想对自己近一年的营销做一下结论。

做影楼的门市营销我想用四个词来说明，“真诚”，“细心”，“团队”，“创新”所谓“真诚”就是要讲诚信诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚相待，言行一致，并且发于内心的去沟通。

而“细心”，在生活中，我们大多数人都需要别人给予一些体贴，做营销我们更要从这些小的方面插手，一句温暖的话或许拥有更强悍的力量。

说到“团队”做营销的都知道，这是一种精神，在建立“以

顾客为中心”作为唯一目标的影楼中，必须考虑到组织团队的力量，因为此时没有团队的支持，其目标往往会落空。我们不断提高顾客的满意度，缩短流程周期，快速响应，开发最具创意的新产品和服务——所有这一切都在同一时间进行。原因很简单，那就是团队的力量！影楼是从以顾客为中心开始，随后建立基层团队管理流程，然后转向共同领导和自我管理团队。或者通过组织团队使全体员工参与，以顾客为中心，然后转向整合流程管理。围绕“以顾客为中心”构建团队，将使影楼的各个环节紧密相连，以达到共同目标。

再是“创新”，现代影楼之间的竞争就是影楼管理创新能力的竞争。我们首先要有一个意识，就是自己应该一直处于一个创新的状态，只有这样，我们才能去做好管理的组织创新，人才管理创新，技术管理创新，才能推动集体学习，使组织中的每个员工不断的学习，并充分发挥员工的创造能力，不断改进管理、技术及服务，使组织获得持续的竞争优势。

最后想说，希望在坐所有的人找到自己人生的一套营销方案。

谢谢大家！

## 销售经理年会演讲篇九

今天，我怀着十分激动的心情参加这次竞选演讲。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。

假如我一不小心竞聘成功：我会利用最短的时间不断的丰富自己的能力，让自己成为一个真正适合带领团队的优秀管理者，以身作则做好每一个细节起到带头作用，严格要求自己让员工发自内心的信服我，关心身边的每一位员工让他们深知我一直和他们在一起，新人是最需要我们照顾和关心的人，

我会认真的向他们讲解关于二手房的一切相关知识，自己接到客户手把手交给新同事，争取在最短的时间内让他们能转正，可以独立做单，往往新人刚入职时都是干劲十足，他们会因工作的条理性而觉得充实，我会尽心尽力的指导他们工作的每一步，让他们早日成为一个有能力的经纪人，新人的忙碌冲劲很影响那些死猪不怕开水烫的老员工，他们会因为新人的好成绩而惭愧，会重新提起高昂的战斗力和战斗力，一步一个脚印的走下去我相信通过大家的努力成功其实很容易！

假如我竞聘失败了：我会通过这起竞聘从新的认识自己，认真的思考问题到底出现哪里，找到自己身上的不足，对症下药，服从领导的一切安排，踏踏实实做事，不断的提升自己，用自己的努力取得最大的成果！

各位领导，各位同事我竞聘这一岗位的优势有如下几点：

最后请公司领导综合我我这半年来的工作表现和销售业绩给我本人做出客观，正确的评定。