

# 销售学演讲稿(通用10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。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？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。

## 销售学演讲稿篇一

销售应该具备的几点解决问题的能力——销售人员需要有准确的判断能力，迅速的找出你要服务的客户，评估客户是否是能决定与你合作，比如：是由您负责这个项目的吧。

您是公司的老板吧？等等含蓄却能有效的了解客户的身份地位。迅速的摆脱无意义的接触，摆脱没有决策权的客户，找到决策层，同时也不会让他感觉你直接跳过了他，在和决策层聊的时候不防提起他，让他知道你的感谢。

这样你在以后的工作中多了一个有利的支持者。销售应该具有贪婪和好斗的本性，那些知足常乐，安贫乐道的人不适合做销售，一个销售应该是渴望同陌生人交流，把同客户的接触，“斗”思想当作是一种乐趣，而且自信的人，能够承受拒绝和失败，不会因为客户的拒绝而产生怀疑，具有坚忍不拔的毅力，随时调整自己的状态，有一句话“迅速的把自己的左脸再次面对客户”销售应该具备的察言观色，观察客户的内容包括，年龄，服色，服装，走路的姿势，语气，声调，语言逻辑等等，重要的是他的“眼神”眼睛是心灵的窗户，一个人的眼睛藏不住心里的东西，综合的通过以上几点来分析顾客对与不同问题的反映和购买意向的体现，这些观察功力需要你在日常生活中的体会和总结，是经验的积累，销售应该具有创新思维，“如何向和尚推销木梳”不同的角

度有不同的理解，而在销售角度来分析，销售需要创新思维，不要墨守成规，在你销售的过程中拿出你的个性，特色，独树一帜，突破传统。

如果你按照规矩来销售，你会黔驴技穷，只有有自己的思想，有自己的做法，你才会有层出不穷的解决问题的方法。销售还需要有坚定的意志，这样你才会在谈判中坚持你的原则和利益，不会因为客户的引导所设置的圈套，而放弃你的利益，甚至会回到公司去为客户争取利益。

汇报客户的抱怨，苦衷。销售的倾听工夫很多人都谈了，但是倾听不只是听，还需要你用更多的肢体语言，比如你的表情，你的点头，和你的语言，来表达你的赞同，更重要的是知道如何诱导顾客将你所想知道的，象你吐露，让顾客说出有价值的东西。

尽快的进入角色，和客户产生共鸣。销售的随机应变能力，也是众多人的话题，不同的客户不同的问题，如何能够在客户提出问题的時候作出正确的回答。

这需要你有灵敏的观察能力和应变能力。集中注意力去观察客户，分析客户。

作出正确的回答。销售的提问技巧大家有些忽视，这和倾听同样的重要，询问方式一般分为，开放式或者是封闭式，开放式比如：你喜欢什么样的人？你喜欢去那里旅游？给顾客回答的余地。

封闭式比如：你喜欢这样的人吗？你喜欢去这里旅游吗？客户只能回答是或者不是的提问方式。一般根据客户不同的情况提出不同方式的问题，从中抓住客户需求信号。

例子，信徒：我祈祷的时候可以抽烟吗？牧师：不行。信徒：我抽烟的时候可以祈祷吗？牧师：可以。

很有意义的一段话，我们能从中体会很多，因为我们是销售，玩的就是语言逻辑，思维逻辑。

## 销售学演讲稿篇二

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。

在此我想送各位一段话，是世界伟大作家梭罗说的：“我不知道有什么比一个人能下定决心改善他的生活能力更令人振奋了，……要是一个人能充满信心地朝他理想的方向去做，下定决心过他所想过的生活，他就一定会得到意外的成功。”

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！

### 销售学演讲稿篇三

在“舌尖上的惠珍”活动中，最重要的工作是做一名小贩。这次是做小贩的，发现这个工作很难做！

我们做好好吃的后，一年级到四年级的同学都来了，如火如荼的卖。我们的“领导”纪馨彤让我带几捆面去“基地”外卖。于是，我和四班的一个同学马上接受了任务。

但是大家伙好像不喜欢面团结，总是摇头拒绝。我们一直在那里喊啊喊，真的很累。然而，尽管如此，销量仍然没有上

升，甚至越来越差。最后收入只有五块钱。然而，我们没有放弃目标，我们仍然试图在那里大喊大叫。最后我们的收入跌到了谷底，亏了一元。我和四班的同学快要崩溃了，我们深深的知道，我们再喊也没用。几乎没人会买。况且这些面凉了很久，卖的可能性更小。无奈之下，只好用最后一招了？——买一送一。

然而效果还是极差。好像每个人都聋了，我们根本听不到我们在那里大声喊叫。一天下来，我和四班的同学彻底没了信心，看到旁边忙得没时间卖的饺子团真的很爽。迈着沉重的脚步，你会“扎营”。就在我们绝望的时候，突然看到了希望：一群“商人”从我们身边走过，显然他们很开心，我想“他们一定是生意做得很好，而我们，唉！”就在我这么想着的时候，我听到他们说：106班能很快赚钱，很快就能赚大钱！一听到这个消息，我欣喜若狂：哈哈，谢谢！我们现在可以发财了。现在可以找纪馨彤要钱买酒饺子了！现在我可以尝试其他组的食物了！酷！我兴奋的上了楼，吃着面。果不其然，孩子们一下子围上来，争着这个买面，收获不错。自己赚了60块。然而，安安从后面跑过来，我们明白了这个孩子的意思。白给我一个面结，我就告我妈！就这样，我丢了一捆面条。但是60块钱在手，把菜都买了没问题！

我觉得小贩很重要。但是要成为一个成功的小贩并不容易！这一次的经历是我有史以来最感动的一次！

## 销售学演讲稿篇四

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。

## 销售学演讲稿篇五

大家好，首先让我自我介绍一下。我从事金融工作已经2年了。在营销中心工作，大专学历。我在竞争营销总监的职位。

我是一名勤奋尽责的员工，一直在一线工作。今天，我带着饱满的热情和强烈的主人翁意识来参加这场比赛。首先感谢总裁办公室和信用卡营销中心给我这次展示自我的机会。随着改革的不断发展和推进，对我们每一位员工都提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。营销总监是一个具有挑战性的职业。喜欢挑战，面对未知领域。我决心以坚定的意志和执着的追求挖掘生命的价值。勇敢地接受未来营销活动中的挑战。兴业营销中心要生存发展，靠的是每一个热血青年。所以，我决定参加这个比赛，展示自己。

以市场为导向，以客户为中心，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，使客户价值最大化，银行自身利益最大化。信用卡业务是我行经营效率的新支撑。营销总监的产生以竞争的形式充分体现了总裁办公室和营销中心对这个职位的极大关注和厚望。作为新员工，他们应该勤奋工作，对市场有敏锐的洞察力，开拓市场，不辜负期望。

强烈的责任感和进取精神。我从一开始就在一线和客户一起营销，这样我就热爱我的工作，认真负责地对待我的工作。

我总觉得，作为一个年轻人，总应该去追求一些东西，历史的责任已经落在我们的肩上。我们只需要面对困难，努力工作，全力以赴。营销总监对我来说是个新课题，但我相信自己的能力。如果能担任这个职位，我会努力学习，虚心请教，不断调整自己，努力成为一名优秀的营销总监。

如果这次比赛成功，我会努力提供良好的服务，挖掘市场潜力，争取优质客户，尽一切努力扩大团队成员的数量和质量。我的目标是拿华东第一。

1、传递经验：我们必须尽最大努力与营销人员分享我们的好经验和问题。让他们少走弯路。他们赚钱了，我也赚钱了，有问题就从自己身上找原因。

2、帮助员工：真诚帮助员工解决工作中遇到的问题。帮助他们成长。用心对待。其实在外打工不容易，尤其是选择做营销的生存压力不小。

3、领导员工：作为团队经理，一定要起到领导大哥的作用，树立一个非常好的标杆。什么样的将军带出什么样的士兵！

各位领导，我的竞争职位是营销总监，我愿意全力以赴。我来参加这个比赛是因为我的责任感和使命感。无论成功与否，我都会一如既往的为营销中心的发展尽自己的绵薄之力。

真心感谢！

## 销售学演讲稿篇六

各位领导、同事、朋友：

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：

第一，尽快解决店铺团队的稳定性，员工个人的提升要在保证店铺整体实力的前提下；

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。

## 销售学演讲稿篇七

周三下午的爱心义卖活动上，一个比较普通的小职位，却让我感受到努力付出后的成功，和一个道理。

“寿司便宜卖啦！五元三个！”我的手充当着扩音器的“角色”——在我的嘴前呈喇叭状，希望声音可以扩大一些，希望更多人听到。我不记得是第几次喊这句话了，更不记得已经被多少顾客拒绝过。看着手上这盆美味的20元的寿司套餐，快要绝望了。幸好，眼下我们的棒棒糖卖得还算不错，所以我依旧笑容灿烂。真不知道什么时候才可以把这盆美味的寿司卖出去啊！

一个男孩从爱心喷泉背后向我们迎面走来，他东瞧瞧，西看看，一副拿不准主意的模样。看上去十分容易被“忽悠！”我



心里有了一丝希望，心想：“为何不再试试呢?!”说不定就成功了，风雨过后便是晴天嘛!

我伸出双手，用大拇指和食指捏住费申冰臂弯中的寿司套餐，又一个箭步走到他面前，指着寿司对他说：“小朋友，你好!你有没有品尝过寿司?这个寿司可便宜了，而且很好吃的哦!”费申冰赶紧帮腔道：“对啊，真的非常好吃!!”他扑闪扑闪的大眼睛，紧紧盯着寿司问到：“便宜点，是多少?!”我想：“有希望了!!他好象挺有兴趣的!我一定要说服他买下这盒寿司!”我向后退了一步微笑着说：“20元!”“啊?!”他有点惊讶，似乎接受不了这个价位。我见状赶紧说：“原价5元2个!这儿有12个，还配有土豆丝和酸菜，很划算的!!”

我内心无比紧张，因为这20元是否成交就取决于他的一句话了!我心里暗暗加油：“要买啊!快买啊!!”虽然只是短短的十几秒时间，却似乎比十个世纪还要漫长。大约过了15秒，他终于有了反应。可能是担心我骗他，他上前一步，仔仔细细地把寿司套餐认真看了一遍，然后点点头，接着就把“抱”在怀里的钱包掏了出来，爽快地付了20元给我。徐柯雨看到这笔钱，惊叹道：“好棒!”

这个推销员的职位有被人拒绝的失落，也有成交后的快乐。我想我收获到的更多的是快乐!!成功的关键就在于坚持，我始终相信一句话：风雨过后才是晴天!

## 销售学演讲稿篇八

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！

## 销售学演讲稿篇九

今天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第一次也许是最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值！

1、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。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，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是公司组织的培训，我都要求员工参加。

2、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，多年来，我一直从事着团队管理工作，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

已应有的贡献。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有新高，结构调整非常合理，几年来综合竞争实力都在全省前列。

3、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，与其他部门和卖场之间的关系密切。几年来，我个人负责区域销售业绩都排在公司前列，每年都能不折不扣的完成公司下达的业绩和利润目标。

4、有丰富的工作经历。长期工作在销售一线，对销售工作有较深的了解和管理经验，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，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到公司和领导的要求，但我将继续为公司发展做出自己应有的贡献。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。

我的具体工作设想是：

1、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。

2、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。

3、关注员工，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，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。

4、当前在公司内部，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。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足客户需求。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。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

## 销售学演讲稿篇十

尊敬的各位领导，各位同事：

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。

都说总结过去是为了更好的进步，那么借今天发言的机会，我也回首过往，对自己的工作侧重点总结如下：

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。