

2023年林场信访维稳工作总结 学校信访 维稳工作计划(大全5篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。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。

销售演讲稿三分钟篇一

尊敬的领导和同事：

大家好！

对我们来说，时间总是来去匆匆，在一场营销大战中带走了我们的青春，每一次在我们脸上留下的痕迹都是用我们的汗水铸就的。一个品牌的营销成绩很大。我曾经跟一个导购说：“对，我们卖的这个品牌永远是这家店的产品！”

试想一下，让我们每个人都去投资这样的业务，承担这么大的风险，我们将如何承受如此巨大的压力？现在，我们不用承担所有的风险，我们销售的每一个产品都会获得相应的利润。我们其实就是你所在店铺的老板和摊位老板！只是我们没必要冒这么大的风险，记住！这是我们自己的事！我们的导购就是那个为了多卖一个产品，总是急着跟业务员喊的人，因为他知道自己是营销老大！从生产开始，这个产品就是为我们的客户和我们的上帝服务的，把最后一个上帝带给我们的人就是你！

你还记得你第一次开口和顾客打招呼吗？相信我们每个人都会记得第一次独立完成销售时的激动，那时候的我们是多么的骄傲和幸福！每一次成功的销售都是一次提高自信的经历。

面对各种刁钻陌生的客户，每天要做的事情，是现在最难做的事情。让别人开心地从口袋里给我们钱！所以，你是最棒的！炫耀！你是这个营销金字塔的顶端。当你完成每一笔销售时，我们所做的就是为你买单！所以，我在这里真诚地对每一位奋战在一线的同事说：“你们辛苦了，我们会尽全力为你们做好销售服务，谢谢！”

谢谢大家！

销售演讲稿三分钟篇二

星期三的欢乐生活周，让我明白了：会说，可以说服别人，但不一定能说动别人。

我们在餐厅里包完饺子，我拿了四个，放在一个杯子里，准备到爱心广场上去叫卖。

我站在t字路口，四处寻找目标，可是他们好像对水饺没什么兴趣。于是，我放下杯子，拿了一把糖，去叫卖。

然而，第一个顾客就让我晕了。我看到左边有一群两三年级大的小朋友，我走上前去，面无表情地说：“小朋友，糖要么？一块钱就有一颗噢，你买了我就亏了，你不买我也没赚。”其中一个小女孩疑惑地说：“不可能！你不可能不赚钱。”我沉下脸，对她说：“我们不赚，这钱是用来捐掉的。”我觉得这个小女孩很讨厌，自己不买就算了，还给我找麻烦。这时，另外一个小女孩和她耳语了几句，她就走开了。这个小女孩个子不高，有着一个蓬松的蘑菇头，双手各拽着二十元的大钞，一个口袋凸了出来，发出了银币相撞的声音。我想：她那么有钱，肯定会买。

果然，只过了一会儿，她用尖尖的声音大声问我：“这是什么糖？”“什么糖都有：水果糖、椰子糖、多味豆、棒棒糖、酸梅糖等，如果都不满意，就在这等一会儿，我再去拿。”

我一口气说完那么多话，认为她一定会买，不然就可惜了我的金石之言。可她面无表情地说：不好意思，我没有钱……”我不说话，盯着她手中的钞票。“好吧，开个玩笑。多少一颗？”她带着一丝歉意说。“本来一块两颗，你是第一个，一块给你五颗。”我觉得这个价格还算公道，已经把装钱的袋子拿出来了。可没想到她一听这价格，头也不回地走了。

我觉得这种情况，你很容易说服别人，但不容易说动他。

销售演讲稿三分钟篇三

尊敬的各位领导、各位评委老师们：

您们好！

首先，非常感谢领导能给我这个机会，让我站在这里展示自我。我叫杜江鹏，今年23岁，来自咸阳彬县，是一名陕西省石油化工学校化工过程装备技术专业的毕业生。平时喜欢运动和看书，因为我觉得内涵修养和拥有健康的体魄同样重要。勤于学习，善于写作和结交朋友，也喜欢挑战新的事物，现在是橡胶制品分公司的一名员工。

xx年毕业至今，在贵公司已工作了近四个年头。从刚开始的一无所知到现在的机台主手，小组组长，与当初那个刚步入社会的毛头小子相比，更增添了几分成熟和稳重。这些都要感谢各位领导和师傅们的精心培养和耐心教导。师傅常教导我先做人再做事，产品即人品，加强自身素质和操作技能的提高，努力武装和塑造自己。工作中，虚心请教，严格执行工艺，我生产的煤安胶布质量优异□xx年度被公司评为质量工作先进个人，我始终坚信有付出就有回报。

我公司自1959年建厂至今，已有五六十年的时光，其中不乏风雨艰难。而如今呢？全球经济萧条，加之行业间的激烈竞

争，形式尤为严峻。就在这种局面下，我公司领导和全体员工团结一致，坚持不懈，勇于创新□xx年的重组□xx年加入延长集团，这一切举措都说明公司领导层的英明决断。我相信加之销售人员的全力以赴，西橡的未来一定会更加美好。

其实我和大多数人一样，很羡慕销售员这份工作，觉得他们可以走南闯北，在五湖四海留下自己的足迹。殊不知，销售也是一份很辛苦的工作，表面光鲜，然而工作中的酸甜苦辣只有自己知道。即使这样，出于一份热爱我还是的坚定的选择销售。我希望加入到公司销售事业的大军中，虚心学习，吃苦耐劳，加强业务能力，利用优越的网络平台，把新产品开发作为工作的重点；调研市场制定相应的工作计划；走访用户，真诚交流，把服务用户作为我的行为指南，及时的总结经验和教训，不断进步。

也许说，现在我没有任何的销售经验，但是谁又是天生的销售高手。天高任鸟飞，海空凭鱼跃。有梦想就有希望，希望各位领导和评委老师能给我这个机会，让我梦想成真。真诚的谢谢！

演讲人□xxx

x年x月x日

销售演讲稿三分钟篇四

尊敬的领导、同事们：

大家好！

对于身为销售人员的我们来说保持良好的心态向来是很重要的，毕竟在获取绩效等过程中遇到客户不理解的状况是很正常的事情，这便需要保持积极的心态迎接销售工作中的挑战并争取做得更好，当我们拥有这份追求的时候便需要时刻保

持良好的状态来做好销售工作才行。

首先我们应当明白心情愉悦往往能够在工作中变得更有动力，这意味着我们能够热爱这份销售工作并希望能够将其做好，体会到工作中的乐趣并积极去进行探索，回首以往等工作历程自然明白这种做法带来的益处，所以我们要追求积极的心态来做好销售工作从而确保自己时刻处于最佳的工作状态，可以说从入职到现在让每个员工都在销售岗位上经历了许多，但随着资历的提升应当明白心态的调整可以帮助我们减轻工作中的压力，正如我们遇到不顺心的事情以后总希望自身的情绪能够得到调节，但内心的不愉快消散一空以后便能够理智地对待接下来的任务。

其次我们可以采取合理的方式来调整心态以便于更好地展开工作，在下班以后可以采取听音乐的方式来遗忘工作中的遭遇，而且我们应当勉励自己并从中意识到销售人员的职责所在，虽然客户的不理解导致有时我们会遇到被谩骂的状况，但我们仍然要细心照顾对方的感受并做到微笑服务，虽然想要做到这点很不容易却也希望大家能够意识到获得绩效的重要性，但对于压力的缓和还是要通过心态方面的调整使其得到解决，这意味着我们要具备销售人员的心态并积极做好每月的绩效指标才行。

选择从事这个行业便要拥有相应的觉悟并时刻注重心态的调整才行，对我们来说这既是支持自己做好销售工作的动力也是职场道路中不可缺少的，可若是连心态调整都做不好的话则意味着我们并不适合从事当前的工作，所以要在思想上认识到这项做法的重要性并将其运用到销售工作中去，这样的话当绩效有所提升的时候我们便可以意识到保持良好心态的作用，至少我便是采取这种方式来调节工作压力以便于保持良好的状态投入到销售工作中去。

让我们在往后的工作中牢记初心并调整好相应的状态，那么即便我们在工作中遇到不顺心的事情都能够及时得到开解，

希望大家能够认识到销售工作的本质并明白如何才能够将其做得更好，至少在我看来保持心态平和对于销售工作的完成是有益处的。

谢谢大家！

销售演讲稿三分钟篇五

大家好！

时间对于我们来讲，总是那么的`来去匆匆，在一个个的营销大战中带走了我们的青春，而我们脸上留下的每道岁月的痕迹，都是用我们辛勤的汗水铸造出，一个品牌伟大的营销成绩，我曾经告诉一个导购员“你是的，我们卖的这个品牌，永远就是这个卖场里的产品！”

设想一下，让我们每个人自己投资做这样的一个买卖，冒这么大的一个风险，我们将会怎样承受这种巨大的压力？而现在，这一切的风险都不用我们自己承担，而且卖出的每件商品我们一样会从中到相应的利润，我们其实就是你所在的那个卖场展台中的老大、老板！只是我们不用冒那么大风险而已，记住！这是我们自己的生意”！的导购是那个永远为了多卖一台货，跟业务员着急大喊大叫的人，因为他知道，他才是营销老大！这个产品从生产开始，都是为了我们的顾客、我们的上帝服务，而将最后那位上帝带到我们面前的人，就是你们！

大家还记得自己第一次开口和顾客打招呼的情景吗？相信我们每个人都会记住自己第一次独立完成销售时的激动，那时的我们多么的自豪和快乐啊！每一笔成功的销售都是一次提高自信的经历，面对各种刁钻而稀奇百怪的顾客，我们每天都要做的事情就是如今最难办到的事情，从别人的口袋中，让他高高兴兴的把钱给我们！所以，你们就是最棒的！秀的！你们才是这个营销金字塔中的塔尖，在你完成每一笔销售时，

我们所做的，只是为了签单二字而为你们服务！

所以，我在这里衷心的对在座的每一位战斗在第一线的同事们说一声：“你们辛苦了，我们会竭尽全力的为你们做好销售服务的，谢谢你们了！”

谢谢大家！

销售演讲稿三分钟篇六

各位领导，各位同事：

大家早上好，我是四层xxx专柜的店长xxx。首先感谢各位领导平时对我的栽培与信任。让我有机会站在这里和大家一起分享销售服务经验。也希望大家在这个分享过程中有所收获。作为一名一线工作的员工，我深深知道，“服务”就是“用心”。

那么我们怎样才能做好真正的“用心服务”呢？我多年的经验告诉我：“细心”、“爱心”、“上进心”。今天，我的重点就是围绕这三“心”来与大家分享。只要你抱着这样的心态去服务于每一位顾客，你就会成为一名优秀的销售人员，同时，你还会拥有很多很多的朋友。

首先，第一、“细心”，我所指的细心就是敏锐的观察力。只要是逛街的顾客都是我们的潜在顾客，都是有所需求的。重点是我们的观察力是否能准确的发现顾客的需求，激发购买欲望。

当顾客第一次进入我们的专柜，其实我们的沟通就已经开始了。我们可以从顾客的身上观察一些亮点而引起共鸣。如发型，穿着，气质，配饰。通过这些细微的观察，我们就此打开顾客较感兴趣的话题，拉近我们与顾客的距离，取得彼此的信任，逐步随着顾客的需求转换到我们销售当中。

当然，我们一定要学会察言观色。从顾客的言谈举止、表情流露进一步了解顾客需求。并且在销售当中还可以了解顾客的脾气和性格。如干脆利落的顾客其性格一般是豪爽的，对这种顾客，我们应迅速为其推荐商品，快速达成交易，为他节省时间。也有顾客在挑选商品时，动作缓慢，好多件衣服挑来比去，犹豫不定，一般这样的顾客属于顺从型的性格特征，独立性比较差，对于这种顾客，我们就一定要有耐心，为其细心的挑选产品，并适当加以解释，促使他作出购买决定。

第二、我们要拥有一颗关爱的心，“爱心”。关爱他人就是关爱自己。只要你不求回报的帮助别人，总有一天，在你最需要帮助的时候他一定会伸出援助之手，获得意外的惊喜。一天中午，顾客不多，一位女孩走进我们的柜台，我很热情地上前与她打招呼。但是她总是在躲避什么。仔细留意后才发现她的脸部至颈部有烧伤的痕迹。通过简单的交流，得知她意外被火烧伤，想买件衣服看病穿。我建议她最好选择棉质有拉链带帽的服饰。因为帽衫可以遮挡住她的伤疤，方便于看病时穿脱，由于烧伤较重，试穿动作不能太大，又考虑到试衣间小，害怕碰到她的伤口，我尽量往一边靠，并鼓励她不要害怕，一定会好起来。也许是她被我的一言一行所感动，在我的帮助下，她选择了好几件衣服，最后选定了三个款，付款后还再三道谢后离开。现在想想，都很感慨，人与人之间真的很需要相互帮助。关心是最美丽的语言，尽一己之力帮助他人得到快乐，同时也让自己感到快乐。

第三、我们要拥有一颗“上进心”。熟话说：“三人行必有我师焉”，多听听优秀员工的销售心得，多参加各种各样的培训，多尝试各种销售技巧，多采用不同的说话方式，寻找一种最适合自己的营销模式，并运用到工作当中，你会发现销售其实很简单，我做销售工作已经九年，最后我把我认为最实用且最有效的成交方法来分享给大家。

（一）三选一成交法：有时我们会遇到顾客看几双鞋不知选

哪双好，其实二选一会犹豫不决，三选一会比较倾向中间那一个，如果你要销给顾客一件商品，那就在那件产品下面摆一个更贵的，上面摆一个便宜的，买贵的感觉浪费，买便宜的感觉低档了些。通常顾客都会选中间那件。

（二）反问成交法：优先回答他的问题一，但同时要带上一个反问。当你一反问，他回答了就等于有成交的机会，还有一点很重要，就是感觉顾客有喜欢的商品的时候，你一定要走在他前面，请他去试。

大家如果很真诚的把这三心适用到我们的销售工作中，学会如何表达，而且要始终保持微笑，自信，服务态度要好，这样销售业绩也会蒸蒸日上。

以上就是我个人的心得体会及总结，再次谢谢各位领导和同事给我这个平台，让我们共同成长。在这里祝愿各位同仁的销售更上一台阶，铜锣湾的明天会更加辉煌。谢谢大家。

销售演讲稿三分钟篇七

大业兴的精英们，前线打仗的将士们：

金九银十虽破败，凛冽彻骨春常在，寒冬萧萧依旧暖，阳春楼市待何天？

刚需来袭，利率回归，各路英雄纷纷聚焦楼市之巅，这将是一场群雄崛起的战役，拿什么来书写不败的传奇，用什么来捍卫王者的崛起？难道是坐以待毙；难道要观望叹息；难道这样的利市让对手驰骋呼啸而去……这不是大业兴的作风，这不是狼队的战役！各个区域，我们大业兴人用什么来与之匹敌？拿什么让对手望尘莫及？靠什么来让我们立于不败之地？除了业绩，还是业绩！

销售演讲稿三分钟篇八

大家好！我是水果的代言人。今天我推销的是火龙果。

火龙果的功效：排毒解毒、保护胃壁；抗衰老、预防脑细胞变性，抑制痴呆症发生；美白皮肤、养颜；减肥、降血糖、润肠滑肠、预防大肠、预防大肠癌发生等。火龙果果实汁多味清甜、除鲜食外、还可酿酒、制罐头、果酱等。花可干制成菜、颜色可提炼食用色素。

火龙果的作用：火龙果有预防便秘、促进眼睛保健、增加骨质密度、帮助细胞膜形成、预防贫血和抗神经炎、口角炎、降低胆固醇、皮肤美白防黑斑的功效外，还具有解除重金属中毒、抗自由基、防老年病变、瘦身、防大肠癌等功效。而较新的研究结果显示，火龙果和枝的汁对肿瘤的生长，病毒及免疫反映抑止等病症上表现出了积极作用。

火龙果的营养价值：火龙果果实中的花青素含量较高，尤其是红肉的品种。花青素是一种效用明显的抗氧化剂，能有效防止血管硬化，从而可阻止心脏病发作和血凝块形成引起的脑中风；它还能对抗自由基，有效抗衰老；还能提高对脑细胞变性的预防，抑制痴呆症的发生。火龙果中富含一般蔬果中较少有的植物性白蛋白，这种有活性的白蛋白会自动与人体内的重金属离子结合，通过排泄系统排出体外，从而起解毒作用。此外，白蛋白对胃壁还有保护作用。火龙果富含美白皮肤的维生素c及丰富的具有减肥、降低血糖、润肠、预防大肠癌的水溶性膳食纤维。火龙果中的含铁量比一般的水果要高，铁是制造血红蛋白及其它铁质物质不可缺少的元素，摄入适量的铁质还可以预防贫血。

机会难得，不要错过。

销售演讲稿三分钟篇九

各位同事：

下午好！

在今天下午，我们都很高兴在公司的每周六下午15：00左右进行公司营销部例行活动。感觉大家从事销售以来，结果还不是很理想，因此我就提出了一个即兴演讲主题——“销售能够改变命运”。有点紧张，你们大家希望我紧张吗？我有一个方法就是能够快速让我不紧张，那就是需要你们热烈及长时间的掌声……。

各位同事，我认为销售能够改变命运。在三四年前，我是一个毫无经验，毫无社会背景的人，面对寻找工作和个人能力提升没有任何方法。那个时候只想找到一份工作，找到一份能够养活自己的工作，因为我从四川达州过来，一直在哥他们哪儿住着，压力很大，毕竟在外比不上农村，吃住都要钱的，我在哪儿也会增加他们的开支。因此，我渴望能够找到一份工作，一份稳定的工作，从而来减轻他们的负担。但由于能力问题，没有经验，任何工作都很难寻找，现在回想起来，我寻找过的单位和简历，不少于200家。那个时候，我对电脑感兴趣，我想从事有计算机方面的工作，由于没有任何经验，没有一家单位对我感兴趣。因此，我只有放弃自己的爱好，放弃自己那份曾经的执着，抱着随便找工作的态度找了一份长达12小时的工厂工作。由于企业经营不稳定和我个人定位不准确的因素，我换了无数份对自己毫无兴趣的工作。从此人变得极为麻木，对生命也就不太负责起来。我想，这应该是可怕的，现在回忆起来，应该非常可怕。

在无意中，我在书店闲逛，看到了一本书是林伟贤的《money&you》当时只是随便翻了几页，后来就非常对这本书感兴趣，买回家一口气花了两天时间看完了。这本书受益颇深，建议各位有空去看看。这本书让我学会了系统思考问

题的能力，如何看清自己，如何定位自己的一些思路，同时书中的一些名词，让我很感兴趣，感觉很好，知识有所长进。后来我就去想改变自己，经过无数思考，我最终还是打算从事销售方面的工作。

我只所以要离开，是因为我在不断学习，学习了一些销售方面的系统化知识。包括销售团队组建、业绩考核、销售人员薪资等。最让我觉得兴奋的是，我在所有知识中彻底分清了“营销”与“销售”的概念，“管理市场”与“开拓市场”的概念。最终我选择了一家it公司，由于时间关系，我就不一一细说我找工作的一幕幕……现在回忆起来，我目前感觉从事销售工作一直以来，让我最自豪的就是能够在世界五百强的公司可口可乐上班，从事快消的营销工作，的确兴奋，来之不易。最终我离开可口可乐，感觉是它的待遇不怎么合理，不是我想要的，所以我选择离开了。我记得在应聘可口可乐“业代”（业务代表）这一职位时，我们当时应聘的人有50多个，最后是我与一位稍黑的男孩被录取了，我感觉很自豪。证明我还是有一些能力的，不是没有能力，因为在哪些人当中，无论是论学历和资历，我都不如他们强，最后我能够应聘成功，在我的职业生涯中，可以骄傲一下，哈哈。

在面对可口可乐面试官问我：“如果今天你没有被我们录取，你怎么办呢？”，我平静地回答：“可口可乐是世界五百强公司，能够在这家公司任职，是我的梦想。今天能够来到世界五百强的公司可口可乐，这其实就是一种成功，一直自豪。没有关系，我没有应聘成功，只能证明我还有些条件不具备，达不到你们的要求，没无其它”。面试官对我这一问题，非常满意，我想这应该是我能够应聘可口可乐成功的原因吧！

同事们，当我去选择从事销售工作时，我的家里人反对，他们觉得这一行没有什么可图，其实我不这样认为。回到现在，我通过不断努力，不断学习我现在是一位全方位的销售人才，同时又是一名部门经理人，策划人。曾经的我通过不断学习，从事了广告策划一职的工作，我想这是对我今天打下了一些

很好的基础。现在回头看看我哥他们与我来比较，我比他们强n倍，他们面对烈日，整天靠体力赚钱，而我可以在办公室吹吹空调，动动脑子靠脑力来赚钱。这就是选择，因此我面对曾经的选择，我不后悔，很庆幸自己能够从事销售，能够做好销售，而且还能够做了这么多年。这一切都是基于我愿意学习，愿意奋斗。我想还有些原因就是客户所说的，我对工作是很有责任心的，有激情的。任何时候，我都没有放弃，客户也非常喜欢我这种勤奋，执着的精神，有很多公司都想让我去他们公司，以我这种激情，随便能够组织一支非常有力的团队，帮助他公司迅速来开拓市场，客户如是说。至于客户他们说的是否是真实的，我们暂时不看，但至少让我从中总结了，也充分证明了一个人只要不放弃，不抛弃，坚持自己的梦想去做，我想一定能够成功，一定能够把销售做好，业绩做好。

同事们，销售我想能够改变命运，我通过4年的销售工作经历发现，销售可以让人勤奋、提升我们受挫能力，同时销售还能够让我们学会尊重、沟通、和理解，还有就是不断能够换位思考，如果我们是客户，会选择这样的服务公司和销售代表吗？销售不仅能够历练人的毅力，还能够让我们不断学习，因为现在是信息时代，知识经济时代，人家在聊的东西，你居然不知道，我想这是最大的失败。我们销售代表经常在说，这市场难做，项目不好，其实我认为没有不好的项目，只有不好的销售代表，不适合或者说轻易放弃的销售代表，我想一定人如果没有定性，没有执着去坚持，而且期望又高，我想再怎么都做都失败。

时间不多了，我只想以在《赢在中国》栏目播出时姚明的那句话来结束今天的演讲——“努力不一定成功，但放弃一定失败”。希望我们每一个都要敢于挑战自己，挑战团队，挑战市场，全力拼搏。记住，任何时候不要放弃不要抛弃，坚持着自己的梦想，全力去做，我想我们每一个人都能够在维博网络这个公司里实现自己的价值。

销售演讲稿三分钟篇十

因为就在一年前，我就是在这个演讲台上，在分行新的用工机制的召唤下，畅谈参加竞聘的理由，放飞献身某某的理想，由一名客户经理竞聘为营业部某行主任。而如今，岁月轮回，我又由营业部某行主任重新回到了客户经理的岗位。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，我都想对自己某行一年来的营销工作做一总结。一年来的营销甘苦使我总结出来四个字，那就是“诚、勤、细、新”。

所谓“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，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。

在一次朋友的婚宴上，我与沧县某化工厂的财务会计相识。初次见面，我便从交谈中得知该厂近几年经营红红火火，发展势头十分迅猛。一个念头立刻从我的脑海里闪过：“如果这家企业能够在我们某某开户肯定能带来一系列可观的效益。”第二天，我便来到这家企业，登门拜访了这位财务会计朋友。人家知道了我的来意后，一方面对我的敬业精神表示赞赏，但也同时对开展业务合作流露出了为难之情，因为他们长期在商业银行开户，对某某知之甚少。第一次上门公关多少有点令人沮丧，但我却没有因此失去信心，因为人家对我挺客气，这就给了我们下一次接触的可能，另外人家确实对某某不了解，这也就又给了我们下一次接触的话题。就这样，从3月到6月，每隔10多天，我总要去这家企业“串一次门”，介绍介绍某某业务，拉拉家常，渐渐地成了这家企业财务科的熟客，以致他们开玩笑说我不像是银行的员工，倒像是保险公司的业务营销员。一次，在“串门”的时候，我无意间听说财务科长这两天正在为一笔拖欠货款的回收而发愁，这是一笔100万元的原料款，欠款方是大港油田，由于款子一拖再拖了3个月，企业的流动资金已出现了紧张状况。于是，我

主动找到财务科长，提出了由我一试的请求。

在接下来的一个月里，我利用休假时间，顶酷暑，冒高温，三下南大港，借助多方关系，终于使这笔款项以现金方式收回。在收到款项的那一天，这位财务科长高兴地说两个想不到：真想不到你有如此大的能量，拖了几个月的货款跑了三次就收回来了；真想不到你作为一个局外人竟能像朋友一样如此真诚热情地给予企业那么大的帮助。

接下来发生的事情大家可能想象得到了，这家企业主动将基本结算户挪到分理处，成了分理处的“铁户”，目前日均存款额100万元，月均结算量达300万元。

所谓“勤”，就是要勤谈，勤跑。只有与客户进行经常性的沟通与交流，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，才能及时调整营销策略，捕捉商机，在激烈的商战中抢占先机。今年1月，我从朋友处了解到沧县张官屯乡小白洋桥村有几位皮货加工个体户生意十分兴隆，但却经常因与地处浙江的购货方之间没有达成一种良好的资金结算方式而影响生产。为此，我从这条信息入手，带着朋友多次深入该村，走家串户宣传我行的速汇通业务，终于使他们认识到这一结算方式的优势，辗转30里地将农信社的200万元款项一次性存入我分理处，打了一个“千里单骑拉存款”的漂亮仗，为分理处突破地域限制，向外拓展市场积累了经验。

所谓“细”，就是要细致入微。工作从细微处入手，在做出营销前对客户有充分的了解，要知道自己的客户看重的是什么，需要的是什么，发掘合作的广阔天地，同时要细心观察，见人所未见，想人所未想，捕捉蕴藏在事物背后的新商机。今年“非典”期间，我发现来分理处兑换零币钢崩的客户特别多，我就在想：“客户偏好钢崩而不喜欢纸币应该是出于卫生的考虑，如果这种习惯成为一种趋势，那么商家在这段时期对于钢崩的需求肯定会大大增加，这说不定会为我们的增存提供潜在的商机。”

于是那段时间我一有空就去分行领一元的钢崩，吃力地提回分理处储备，果然，在随后的一次营销中，这些钢崩显示出了巨大的威力。在分理处右侧是一家大型商厦，是各家银行必争之地，由于在工行开户，在分理处是零存款。为能在市场中分得一杯羹。在非典时期商厦硬币最为紧缺的关键时刻，我们送零币上门，缓解了商厦找零钱难的压力，让商厦老总很受感动，一下子从其他分行转来存款50万元，从此后，商厦在分理处的存款一直保持在70万元左右，实实在在地为分理处的发展创造了新的契机。

所谓“新”，就是要创新服务方式，营销不能停留在传统的习惯思维和做法上，要将新的营销理念和服务方式有机地结合起来，最大限度地满足客户日益提高的服务需求。在今年“双节”期间省行组织的“金融套餐”推介营销中，我要求分理处的员工在宣传介绍中要注重产品间业务特点的比较，要与客户的特点相结，与产品的特点相结合，与分理处的特点相结合，改变了过去粗放式的宣传营销模式，创造了一种“以理财方式进行宣传营销”的新思路，如我们针对“两节”期间学生放假、长辈给孩子压岁钱的有利时机，大力营销羊年生肖卡；针对春节期间股市休市、一部分股民不愿持股过节的有利时机，大力营销7天期通知存款；针对国债发售的有利时机，大力营销教育储蓄等都取得了良好的效果，“如果你不知如何去宣传，那么你就用理财的方式来宣传”已成为分理处员工挂在嘴边的“口头禅”，以致不少客户经常拿着“金融套餐”宣传单找到分理处要求员工帮忙理财，极大地带动了相关业务产品的销售。

一年来，在我的带领下，分理处存款由往年的年均增长400万发展到当年新增1500万，我个人在这期间共为分理处吸收黄金客户存款800余万元，占整个分理处新增存款的50%。然而，巨大成功的背后也留有巨大的遗憾，一年来连续忙碌的营销使我忽视了自身综合业务素质的提高，在此次分行新一轮的竞聘中，由于综合业务知识不过硬，我最终未能入围。记得在得知考试结果的那天下午，朝夕相处了一年的分理处的姐

妹们都哭了，她们说：“某人，我们真恨你啊！”是啊，我也恨自己不争气。某某是无情的，在今后日益激烈的现代商业竞争中，某某需要的是综合业务素质过硬的复合型人才，如果不能紧跟时代的步伐，加倍努力地提高自己，最终面临的只能是淘汰。然而，某某又是有情的，只要我卧薪尝胆，奋发向上，这次的失败将是我下一次起飞的新的平台！