

业务讲话稿(优秀7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

业务讲话稿篇一

尊敬的各位评委！

你们好！非常感谢各位领导能够给我这次参加竞聘的机会，我叫xxxx，现年20岁，毕业于xxx实验高中。今天我竞聘的岗位是鲜冻品外聘业务员！

作为业务人员，首先要深入一线市场，做好市场调查，特别是市场上白条及生鲜产品的价格情况，只有全面地了解市场，才能帮助我们更好地开发市场，同时借助双汇产品的品牌优势、产品差异化优势，做好差异化销售，充分彰显双汇的品牌效应。作为一名业务人员，我认为首先要做好以下几点：

- 1、讲诚信、按标准做事、这是一个业务员所必备的公德。
- 2、对工作严格要求，严于律己，不漠视、放纵细小的问题和错误。
- 3、做好基础工作，对办事处安排的各项任务无条件地完成，让办事处及总部及时了解市场的第一手信息。

在市场上充分把双汇冷鲜肉质量、品牌优势体现出来，做好与客户的沟通、协调。做好与下面基础网点、特约店店主的沟通，在让客户及终端得到盈利的同时，强化和提升客户对双汇的忠诚度。

作为一线的业务人员，对业务工作要有责任心，要对企业负

责、对客户负责、对工作负责；同时要有强有力的执行力，贯彻执行公司领导的指导思路，认真落实到各项工作中；积极开拓市场，构建销售渠道网络；服务监督好客户，对市场进行全面、快速、准确地分析，把收集市场第一手真实全面的信息，准确及时地传递到办事处，传递到总部，为总部提供产品结构转化和产品调整做好信息来原，实现产销对路；扎扎实实地做好市场销售工作。

市场行情、市场情况是基础，到达市场后我会深入市场一线，全面了解市场的白条、生鲜产品价格，特别是竞品雨润、金锣、众品等厂家的出厂价格和终端零售价格，从而找出我们与他们的差距，并及时将信息反馈到经理手中，为经理提供有力、有效的第一手信息和资料。

对市场各类网点情况进行排查，排查有哪些商超、哪些小型的超市，哪些网点是我们在做的，那些是我们没有做进去的。做进去的要了解销售了那些产品，销售那些主销单品，促使他们在现有的基础上达到量提升。没有做进去的网点，力争将这些网点发展为双汇的基础网点。

对菜市场 and 农贸市场进行排查，了解市场主要销售哪些品牌的肉类产品，是白条为主还是分割品为主，哪些是做冻品的客户，有没有销售双汇产品的意向。

作为业务人员最需要的就是执行力，我会严格落实办事处安排的各项目标计划和其它事务，对自己所负责的市场客户有责任心。作为第一责任人，负责好自己市场的同时还要负责、管理好自己的客户，同时根据市场情况做好市场开发工作。扩大双汇产品的销量和网点建设工作。

在市场上树立“先服务后管理”的客户管理理念，做好客户的沟通、服务和管理的工作，以产品为导向，做好目标管理，在车间工作期间，工厂下发的各项指标，我都会不折不扣地完成，到市场一线，我也要根据办事处下达的目标任务，对

客户进行服务和指导，引导客户做好自己的目标计划，如何进行，如何开发，如何完成任务，及时、有效地帮助客户完成自己的任务计划。

市场一线业务人员，根据工作职责，在办事处的领导下，要严格按双汇的各项制度办事，严格遵守双汇的各项规章制度，将工作落实到每一天。当天的工作当天完成，不拖到明天，明天还有明天的工作。同时更要虚心地向老业务人员学习，更好的学习鲜冻品的业务流程、客户管理技能及与客户的沟通技巧，从而提升自己的综合能力。

业务讲话稿篇二

各位领导，同事：

晚上好！

首先非常感谢领导能给我一个体现自身价值的机会。而我今晚也非常有幸能有资格与各位同事来一起竞聘一级业务员的职位。我今年25岁□20x年从中山大学财政金融学专业毕业后，成为了中行xx支行的一名员工，两年多的时间，从储蓄到会计，从结算到市场，我几乎做遍了支行的每一岗位□20xx年9月我被调入分行国际业务部清算科，一直负责全分行境外汇入款的清算工作。今天。我来竞聘国际业务部的一级业务员，一来是为了响应分行人事改革的号召而作的积极尝试，二来我也自信自己具备以下的素质条件来作此次参选：

首先，具有较好的英语听，说，写能力，熟悉银行间函电往来的英文表述，同时精通电脑系统的各项操作。

再者，熟悉国际间结算与支付业务，然后国际贸易实务及最新的结售汇外管政策法规，另外，在我工作的三年里，除了学到了丰富的银行业务知识和银行服务理念外，让我感悟最深的，还是在我每一次去处理各种机遇与挑战并存，成功与

辛酸交织的日常工作的時候，如何調整自身的心態，在求真務實中認識自己，在積極進取中完善自己的一個過程。換言之，在業務能力培養的同時，我會更注重的是自身心理素质的修養。以使自己時刻保持一種愛崗敬業，然後積極樂觀的工作態度，使自己青春的激情在工作中時刻得到綻放。

我認為作為國際業務部一名一級業務員除了自身應具有較全面的業務知識和業務處理能力外，還應具備以下素质和能力：

第一，對突發事件快速處理的應急和變通能力。

第二，較高地風險防范意识

第三，較强的心理素质和修養及心理承受能力

第四，良好的服務意識

假如在此次競聘中我能成功，我將本着愛崗敬業，然後腳踏實地的工作態度，在業務崗位上努力擔當業務尖兵的同時，我還會主動協助部門領導，積極開展與同事及支行間的業務交流與學習，從而進一步提高自己以至全行的國際業務水平。

謝謝

業務講話稿篇三

尊敬的各位領導、各位同事：

晚上好！

我是銷售公司的實習業務員xx[]今天我演講的題目是《讓幸福來敲門》。

作為一名銷售人員，我心里定義的幸福，是客戶滿意的笑，

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！

由威尔史密斯主演的电影《当幸福来敲门》，讲述的是一名销售人员在条件艰苦的环境里坚持不懈地努力，最终脱离困境，改变命运的故事。

这个电影告诉我，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正好心态，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，聂姐问我，你认为是销售是什么呢？

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，在经过差不多三周培训的日子里，在吴主管不厌其烦的谆谆教导中，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4s店实习的这段时间中，通过不断地学习有关大运重卡的

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。

“生活就像巧克力，你永远不知道下一块会吃到什么味道。”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，体验从最高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。

我坚信，终有一天，我的行动会让幸福来敲门。

谢谢大家！

业务讲话稿篇四

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！

我叫xx今年33岁，大专文化，中共党员，助理工艺师。87年技校毕业分配进厂，现为一车间制丝班班长。

长作为一名成熟的基层管理骨干。工作中，我始终立足本职工作，大胆创新，特别是在联合工房工作期间，积极探索生产组织、设备保养、现场管理的最佳管理模式，积极实施“5s现场管理法”，创造了整洁有序的生产环境，较好的向外界展示了联合工房的窗口形象。三年来，制丝线在我的带领下，烟叶单耗逐年下降，现为36.23kg达到行业先进水平，为企业创造了可观的经济效益。由于工作成绩突出，今年我所管理的制丝班被车间推荐为“特殊贡献集体”候选单位。

今天，我竞争的岗位是物资采购处业务员，坦然接受检验，自认为有三个方面的优势：

首先是经历与能力优势。我认为自己具备担当此任所必须的经历和能力。我一直在制丝车间，从挡车工干起、做过修理工、设备管理员，特别是在班长和调度的工作岗位上工作后，进一步加深并强化了我对制丝工艺的熟悉程度，熟悉烟叶的物理特性与管理使用，对产地、等级的鉴定也有一定的了解，有助于适应新岗位的需要。此外本人从事制丝生产与管理多年，积累了丰富的与人打交道的经验，培养了我吃苦耐劳的优良品质，雷厉风行的工作作风，具有较强的分析问题、解决问题的能力，具有很好的协调与管理能力。

其次是年龄优势：我今年33岁，精力充沛、喜爱忙忙碌碌的工作，思想活跃，接受新事物较快，工作中能发挥主观能动性，让我能够为新岗位工作的开展尽全心、出全力。

第三、我具有烟叶业务员所要求的道德品质。在工作中，我始终坚持诚实、正派的做人宗旨，能够与人团结共事。尊重人、关心人，乐于成为大家的知心朋友，能较好的把握情与

理的关系，上下级之间的关系，让我在与同事、朋友、领导相处中形成了合力，与各方面的关系协调处理，和睦融洽。

通过竞争如果我能就任业务员这个岗位，我将力争作到如下几点：

- 1、忠于企业，规范营销，不搞邪门歪道。
- 2、努力学习，不断进取、充实，勤钻业务，力争快速进入业务角色，为企业严把原料关。
- 3、坚持党性原则，提高党性觉悟，不断加强自身价值观与世界观的修养。
- 4、尊敬领导，团结同事，营造良好的工作氛围。

各位领导、各位评委，我深知原料是企业发展的第一要务，烟叶业务员的责任更大。如能成功，我会尽全力作到最好。最后，在新的一年里到来之际，祝在座的各位：“新年快乐，工作愉快！”谢谢大家！

业务讲话稿篇五

尊敬的各位领导、各位同仁：

诚信勤奋成就保险人生从事保险营销行业这么多年来，我渐渐明白，诚信是保险的灵魂，诚信营销、诚信服务也让我的事业变得精彩。曾有一位客户主动提出要投保10万元保额的保险，20年缴费。但我了解到客户所在企业效益不好、又有孩子需要抚养，客户可能会面临较大的经济压力。我想，做保险不是收的保费越多越好，而要看客户真正需要什么。于是，我劝他选择了5万元保额的保险。不久，这位客户下岗了，整天呆在家里打牌，原本和睦的家庭关系蒙上一层阴影。

我看在眼里急在心里，积极帮这位客户想办法，一个星期后，我帮他在长宁区一个小区找了一份物业管理的工作，上下班都很方便，客户一家顿感惊喜和感动。平时，我一直默默地尽我所能帮客户排忧解难，为他们客户孩子请家教、办转学，帮着他们介绍工作、甚至搬家。我渐渐成为客户心中值得信赖的朋友。我觉得，保险服务不在一时，而在一世，只有客户满意，我的'展业路才会越走越宽敞。

有位在部队医院工作的客户，手术后出院，因买过附加个人住院医疗综合保险索取理赔。因军人的特殊性，医院不予开具原始发票，而不能进入正常理赔程序。我反复和公司沟通，最终让客户拿到了保险金。客户深有感触地表示：“有你这么敬业的业务员，我深信保险公司做出的承诺一定会得到兑现。”善待客户的真情深深打动了他们的心。

这件事很快在部队医院传开了，不少人专门找我来投保。一位女客户不到半个月就将临产，她丈夫因工作关系出差。我很惦记着她，来到了她家。见到客户后，直觉告诉我，她应该马上进医院。我把她送到医院，医生诊断需立即生产。大约过了2个多小时，顺利产下一个女婴。医生告诉我：“送得很及时，听产妇讲你是她的保险代理人，怎么会对她这么好，真是碰到好人了。”事后，有人惊讶地问我，她在你这里买了多少保险？我平静地答道：“关键不在于她买了多少保险，而是她买了保险(虽然只有700多元)，我就要全心全意为她服务，我这样做很值得。”我自己多了一些不便，却换回了她们母女二人的平安，有什么不好呢？作为她们保险代理人，对客户不但需要诚心，更需要细心。是客户真正造就了一个全新的我，是保险事业造就一个全新的我，是销售中的经历造就了一个今天的我。诚信，就像“钻石”一样，散发着永恒的光芒，一路伴随我开创更美好的人生！

业务讲话稿篇六

尊敬的各位领导，各位评委：

我于今年进入本公司工作，非常感谢各位领导和同事们给我这次机会让我站在这个竞聘的舞台上！随着这些年的工作经历与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，并且无论是在哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。具备了吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，严于律己、诚信为本的优良品质，实事求是、求真务实的工作作风。

自进入本公司以来，能自觉遵守公司的各项规章制度，认真学习专业知识，并在这一年的实践锻炼中积累了不少工作经验，善于学以致用，扬长避短，创造性的开展工作。

作为公司的一员，在工作中不仅有坚定的政治立场，而且具有较高的思想政治觉悟，我是学文秘专业的，对业务知识有一定的基础，但在业余时间，我却从未间断过学习。并将理论学习运用到实际的工作中，把更高的着眼点放于整个公司、整个社会。

一直以来我对照着“老老实实做人，踏踏实实做事”的人生信条在努力。无论是在哪个岗位，我都十分注重加强政治思想修养，思想上积极向党靠拢，行动上自觉服从党的利益，牢固树立正确的人生观、价值观。具备了吃苦耐劳、任劳任怨的敬业精神，严于律己、诚信为本的优良品质，实事求是、求真务实的工作作风。这些都是做好窗口业务员工作的基本要求。

对于窗口业务员这一岗位，我是这样理解与认识的：我希望自己是一名永远伸出友好之手的大使，并能在工作中找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。上为公司分忧、下为各同事服务是销售经理义不容辞的职责。

俗话说“千里之行，始于足下”我将通过以下几个方面促进

业务发展，并争取成为一名合格的窗口业务员。

(一)要找准自己的定位，做本职工作。我想作为一名窗口业务员关键是要找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。真正让领导放心、全同事工顺心。用自己对事业的热爱和忠诚以及出色的表现，来赢得领导与同志们的信任、来提升本公司的地位。

二、提高认识，重视服务。作为一名业务员，要清楚地认识到服务的重要性，因为我们所销售的不仅仅是公司的产品，更重要的是我们在销售服务，我们要服务自己的每一位客户，多与顾客沟通，了解客户所需情况，对于所发现的问题要勤于动手记录，利上晚上休息时间将收集到的问题进行归纳总结，想出最好的解决办法，给客户以最圆满的答复。

说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：“给我一个支点，我将撬起整个地球！”听起来很夸张，却很有道理。的确，撬动地球需要支点，实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心和热忱的希望各位领导、各位评委、同事们能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、支持我，您不会后悔，我则会倍加珍惜，让我们一起，创造我们未来更加美好的明天！

业务讲话稿篇七

各位领导、各位同事：

大家下午好！今天我能作为一名演讲者站在这里，我感到很骄傲。

20xx年前，我进入了公司，那是我是一名普通的业务员，那时候人年轻，单纯，满腔热情。一心只想着有一番大的作为！

都说销售是一个充满了挑战的行业，于是我走进了长城机械。当时的我就和现在的业务新手一样，有着一股子的牛劲，但不知道怎么用，甚至常常用错力。有种一脚踏空的感觉。那时凭着一股牛劲，我总能不打折扣的完成分配的任务，但一天下来，也会碰到很多各种各样的问题，我便把这些问题都记下来，然后去请教一些有经验的业务员，就这样一路边问边学。只是这个过程实在不好受，虽然学了不少，可给客户打电话的时候，经常刚说完自我介绍，“啪”的一声电话就被挂掉！不然就是好不容易绕过了前台，找到负责人，却又发现自己紧张得不行，大脑一片空白，甚至连说话的声音都会发抖。一次次沟通常常就这样以失败告终，整整一个月，没有一个客户跟我签成协议。心情郁闷不说，再加上一个单没签，一分钱没赚，经济压力也变得大了许多。那时，我年轻的自尊心受到了极大的打击。

或许是物极必反吧，就在我以为自己掉进了深渊，打算放弃的时候。一位老业务员给了我一个建议：总结以前的教训，研究客户。我马上接受了建议，回去以后拿起笔记本，仔细地翻阅以前的笔记，重新回忆与客户打交道的每个环节，发现客户并不像我想象的那么不好沟通。如果我能改变一种说话的方式，或者站在客户的角度，从不同的方面调动客户需求。这样应该会更好些。我仔细思考该用什么样的语气与客户沟通，尽量站在客户的立场，重新整理准备了一些话题，让自己能够从不同方面引导、调动客户的需求。第二天，面对客户的时候，我已经没有了胆怯。接下来的日子，也感觉客户比以前好接触多了，自信心也一点一点地开始恢复。

现在，我是临工装载机的二代经销商，属于四川长城工程机械有限公司的下属经营部，目前我们经营部主要负责装载机的整机销售、配件销售、售后服务等等业务。公司销售人员共计2人，包括本人在内，售后服务人员4人，配件主管1人，内勤1人，共计8人，我们这个8人的小团队也将手里工作做得有声有色。我现在仍然是一名销售人员，仍然带着我的业务员经常跑市场，经常拜访客户，向客户介绍我们的新产品，

新业务。如果说我的团队是一个羊群，那么我顶多就是一只领头羊，作为领头羊，我当然要带领我的团队不断前进。

面对许许多多刚入行的新人我便想起了当时的我，今天我将自己的一点销售经验跟同事们分享，供同事们参考。

1、做销售，一定要耐得住寂寞。想要成功的做出一单，我想没有去超市买一包烟那么快，那么直接。做销售要知己知彼，我们首先要要求自己专业，不要让客户问到你，结果你一问三不知，其次要寻找客户，要了解客户，要分析客户，要给客户提出最合理的方案，要为客户着想，要客户知道你是为他省钱，要让客户知道你的产品是最适合他的。整个过程下来时间肯定不会短，你要想刚进公司第一个月就出单肯定不会那么容易，尤其是我们做工程项目这一类。

2、做销售一定要吃得苦。做销售其实是最辛苦的，你要想天天都坐在办公室吹空调又有好的业绩这个是不可能的。哪怕你有好的客户源，你也要经常跟客户走动。一旦客户电话咨询，最好是要要求能够和客户面谈。一是能给客户一个好的印象，说明这个人办事比较积极，服务态度比较好。另外就是，面谈很容易把事情给定下来了，也更容易增加客户的信用度。

3、做销售切勿经常跳槽。在一个行业，你要想有所成就没有一定的时间积累是不行的。客户资源都是需要时间去积累的。做销售一定要注意老客户的维护。我相信做销售的人都知道这一点，老客户转介绍客户成单率是很高的，这比发展一个新客户少花了不少时间和精力。

4、做销售一定要有自信心，我们出去谈客户很多时候会遇到自认为很专业的客户和竞争对手。那些自认很专业的客户和在竞争对手那里了解到了一些信息的客户就自以为他们什么都懂，如果你没有自信心的话很有可能被他吓住，以为自己的产品没有优势，以致脸上也会表现出来，客户也就更不会

选择你的产品。面对这样的情况，即便客户说的是真的，而你自己的产品不具有客户说的功能或条件你也要很肯定的告诉客户他说的是错的，要表现的更专业，因为你才是专业人士。

在任何行业要走向一流，有两个条件是必不可少的。其一是天分，其二是不断地修炼。天分是必须的，如果你不是可塑之材，你也很难达到一流。天分也并不都代表着聪明，而是有没有一种对营销这个行业发自内心的热爱，但凡天分，也大多始于对一个行业的热爱。其二是修炼，修炼也是必须的，培训也好，学习也好，工作也好，都是一种修炼。这需要用勤奋去磨砺，也需要很长的时间。然而营销这条路，任何的成功都只是你的一个加油站，这条路，永远都需要不断的学习，不断的提升，营销这条路没有终点。

我的演讲到此结束，谢谢大家！