

2023年营销演讲开场白(精选6篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

营销演讲开场白篇一

尊敬的各位领导、各位来宾：

大家好！

我记得有位哲人说过，一个自以为最聪明的人，其实是一个最愚蠢的人，而我就属于哲人说的那种最愚蠢的人！

我一直认为，一个优秀的保险营销人员，它只要把他的观点和理念向它的目标群进行推广，让他的听众接受并认同他的观点。然后，接受他的听众主动自愿向他购买产品邀请，并向他们提供优质的服务是正道。但是，在现实中，我们许多低水平的保险营销员总是直接推销他的产品，或者转着弯去骗他的朋友和熟人购买连他自己都并不十分理解的保险产品。这种行为对我们的保险行业的名誉造成了极大的伤害，以至于我们到现在做起保险相当艰难！

一个网友和我聊天时说到“一人做保险，全家不要脸”就是这种现象造成严重后果的生动写照！

保险在我们的家庭理财中占有重要的地位。我曾经有一位朋友和我聊天时对我说：他在银行去年存了5万元钱，今年取出来时，总共得到了360元钱的利息，却还被银行代扣了72元钱的利息税。更要命的一件事，它在这期间得了一个痔疮，结果在中大五院做了个手术，花了5360元，所以结果一年下来，他的存款变成了44928元。

而我告诉他，我也是同样的钱，同样的事，但我钱比他多多了！我说我也是五万元，我用2万买了股票和基金，结果去年股市行情特好。我那2万得到了90%收益，也就是18000元的收益；另外我花了10000买了一份分红型的保险，结果加上利息和分红大约可得到350元的收益；另外我存了10000的一年期定期，结果扣了利息税后得到了220元的利；我还存了10000的活期，但那没什么利息收益，不过却十分方便取用，在我姐姐向我借钱时，我借给了她。值得一提的事，我也和他一样，因为“腰结石”的病，我在中大五院也住了院，花了我8000多元，不过这一切是保险公司给我买的单，我自己只花了1200元。结果一年下来，我5万的资产变成了67370。生病后我的生活质量一点也没受到影响！

结果他向我请教关于理财的技巧。作为朋友，我也不好拒绝，所以，我也就把我理财的技巧传授给了他！

我认为：我们进行家庭理财的目的，是实现家庭资产最大限度的保值和增值。

他还有一个非常漂亮的妻子，据说是个研究生毕业。所以我认为：教育与培训是投资是投入最小，但回报最大的投资！一个受到良好教育和培训的人和一个没有接受培训的人，他们之间的收入，社会地位，工作环境，以至于对今后的生活和对将来的预期，那是根本无法相比的。教育与培训的投资回报率是多小，我想到目前为止，最精明的会计师也许还不能计算出它的回报率到底有多高，高到什么程度！因此，我们在家庭理财中，首先应当优先拔出我们自己和家庭成员的教育和培训费用，哪怕是欠债也应当去做。所谓“再苦不能苦孩子，再穷不能穷教育”，“磨刀不误砍柴工”说的都是这么回事！

在我们的家庭理财中，如果我们在交了房子月供后，还有一部份余钱。那么，我们配一点证券与股票资产也是有必要的，在中国经济高速发展而银行利率呈负利率的进程中，我们持

有股票和基金也算是坐上了中国经济发展的顺风车，享受经济高速发展的成果。但是我们也应当意识到，在当前股指高企，投机极盛的股市中，风险也是极大的。一旦有个风吹草动，我们不但享受不到经济发展的成果，反而会把我们的银子变成别人的成果!因此，我们进行理财，一定要有风险意识，不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里，特别是不要借钱去炒股——除非你是一个股市中的特等高手!因此在一般的家庭中，股票与基金类风险资产原则上不应当超过流动资产50%，就样，在风险来临时，我们的生活质量将不会因此而受到太大的影响!

在我们的家庭理财中，配一些银行存款也是十分必要的，银行活期存款虽然利息特低，表面看起来根本是没什么投资价值。但是，它的流动性是最好的，在我们需要时，我们可以随时支取。这样，我们不需要再在我们要用钱时，去卖出其它资产来套现!另外，我们也可以配一点定期存款，但是在一个利率上升周期中，我们原则上不要将存期定得太长，以六个月定期比较合适，这样做的好处在于：每次加息时，我们都能享受到加息带来的利益!如果中国经济进入降息周期，我们就应当将存期尽可能的存得长一些，我们甚至于可以存个五年期限的定期，经济一旦进入降息周期，做什么生意和投资都特难赚钱，而定期存款是最好的投资，并能锁定较高收益的投资，这样我们就能得到最多的银行利息!银行存款在我们的家庭理财中，这一部份占20-30%就可以了!投资国债与投资银行存款具有相同的性质，利息也不低，但流动性比定期更好，必要时也可以随时卖出，因此我们也可以将我们配置的活期存款转成国债，也许收益会更高，而风险一点也不增加，流动性一点也不受影响!当然，我们也可以投资一些好的企业债券，但投资企业债券的风险比投资国债要高许多，收益却并不会高太多。因此，私底下，在投资国债与企业债券二者中进行选择，我更偏好国债投资!

我们的家庭理财中，有一个极不被人重视，但却相当重要的一部份，那就是保险资产的配置问题。

我们这些人是吃五谷杂粮长大的，因此谁也不能保证，我们的一生中不会患病。谁也不能知道我们会在什么时候，什么地点患病。现代社会的科学技术和交通是这么发达，我们走在路上，到处能见到汽车，火车。我们可以相当小心的不去撞汽车，但谁又能保证，我们的司机大佬们不会打着电话，满口酒精，踩着油门，在我们过斑马线的时候，将我们直接撞到医院里充满温馨病床上，或者是安静、祥和的太平间！当我们睡在舒适的大巴，前往美丽小镇九江去旅游，也许正想着美丽漂亮的导游小姐对你的那个甜美微笑的时候，你也许一点都想不到，有这么一个船老大，开着一个1000吨的大船，撞向九江大桥的一个桥墩，结果让我们永远的睡在了九江清凉的江水中。这一切也许只是一个意外。但就这么一个小小的，微不足道，三天后几乎所有人都会忘记的意外，给我们和我们的家人造成什么样的结果？你是否明白，当我们趟在医院的舒服温馨的病床上，享受漂亮护士小姐温馨服务给你打点滴的时候，我们的家人正在为你的医药费而东奔西跑，找遭人白眼和拒绝。我们趟在清凉的九江江水中或者医院的安静祥和的太平间二腿一伸什么也不管的时候，我们也许永远也不会知道，我们的家人和孩子正在为偿完你生前欠下的债务而过着凄凉的生活，在债权人的催讨声中东躲西藏！我们的父母因为失去我们寄来抚养费，而不得不在年迈七十时还去田地中劳作；当我们在天堂享受上帝的恩宠和福利，并得到美女天使的温情款待时，我们已经永远不可能再知道，我们的孩子正在冰凉灶边等着****那点小得可怜的救济！

所有这一切原本都只是因为一个小小的意外，而意外本身无所谓对错，但造成这样的严重后果，只是因为我们在意外发生之前出了点小小的疏忽。如是我们在意外发生之前给我自己买了一份保险，我们家人就不要为我们的医疗费而奔忙、受人白眼了。在意外发生之后，我们的家人和孩子，还有我们的父母就不会过那种凄苦贫困的生活了！

保险的作用就在于提供一份保障，让我们在意外到来之前作出一份准备，在意外到来之后不至于惊慌。 在我们的生前，

保障我们的平安和医疗。在我们死后，保障我们的家人的生活质量，不至于因我们的意外而下降。如此而已！

营销演讲开场白篇二

大家好，我是中国__省医药终端联盟__区域的负责人。在这里我先讲一个关于魔钟的小故事，据说很久以前有一个村落，村子里有一口世代供奉的魔钟，钟里垂下了一条长长的一直拖到地的绳子，哪怕村子里最小的孩子也能轻易敲响它。当钟声响起时，田间的劳作者听到的是浑厚的加油声，孤独的老人听到的是昔日伴侣的笑声，面对同一口钟，不同的人感受却是大相径庭，所以今天我也仅能代表我个人观点，在这里十分荣幸的和大家交流。

首先，我很庆幸加入了中国医药终端联盟体。

联盟一词来源于战国时期，根据其所持态度分为纵横两派，时至今日，联盟结合时事，被赋予新的含义——“联采分销，共同配送”。年为抵御政策所带来的风险，各类医药联盟体如井喷之势层出不穷，中国医药终端联盟也应运而生，医药终端联盟构成单位涵盖了医药产业链上的各个环节，药店终端、终端经销商、优质工厂、第三方专家均在其中。中尚盟“重模式”、“重品牌”、“重终端”的联盟定位，正是单体药店和小型连锁药店的福音；中尚盟不断创新的运营模式，直接拉开了和其他联盟体的距离，只以销售产品为目的的联盟体必不能被大家所接收，中尚盟具有成熟的产品结构，和与时俱进的运营方针，以及强大的专业团队，这些都是在我公司成为中尚盟一员后所真实感受到的。

其次，我想和大家分享的是我们这一年来的工作心得：

我们全年有两个工作重点：一个重点是大型会议的召开至__年，新医改透露出越来越明朗化的信息就是：药店已经彻底被政策边缘化。现实很骨感，理想很丰满，大家都在不停的

寻找突破瓶颈之道。在__年7月9日，借中国__省医药终端联盟成立大会之机，我们以限时进货参与抽奖的活动方式聚集了全__省的有识之士，至今令我记忆犹新的是医药行业上的知名专家现场答疑解惑，提问的热情一直持续到了晚上十一点半，考虑到第二天的会议安排，不得不在一片遗憾声中结束了这个环节，有些脚程比较快又较为外向的客户紧跟在专家身后不断发问，嘴里不停的说着专业，真专业，这些也直接促成了第二次会议——中尚盟__医药终端联盟首期金牌客户特训营会议的召开，可以说完全是客户积极申请的结果，对于我们的客户而言，从来没有哪个厂家能给他们同时提供10多个专家，要经验有经验，要理论有理论，深入且细致的专业课培训，幽默诙谐的语言，让人毫无压力，就连产品介绍听起来都不会觉得索然无味。而掀起整场会议高潮部分的当属具有中尚盟特色的团购及丽滋美大派送了，累计多达几十种常卖药品以10送1, 10送2，甚至10送3的方式引起了一片采购风，加件抢占先机的呼喊声此起彼伏。日后据我们调查，客户在药店销售中把这部分让利直接惠利与消费者，为自己挣来了利润，挣来了人气，挣来了口碑。

另一个重点是为我们的客户做软性服务

多一份人情味，掌握客户的心理需求，比如进货前后的追踪性服务，每月产品的销售情况，简单的产品销售技巧培训，这些都重在持之以恒。分析利好，说服客户参加店长班培训。药品零售经营企业从业人员普遍业务素质不高，这点是公认的，直接带来的损失就是客源流失，客单价低，药店利润上不去，因而店员素质的提升刻不容缓。以往单纯的店员培训弊端很突出，一是培训课程不系统，无常性，刚培训完，店员积极性很高，短则两三天，长则一个星期，销售额会有一个明显的倾向性，过后又归于平静，因而这种倾向性毫无意义可言。二是提供店员培训的厂家培训内容局限性很强，只针对自己的产品进行片面性培训，店员从根本上并未掌握销售技巧，无法说服消费者，反而给消费者带来很大的负面心理影响，认为药店只以盈利为目的，不顾消费者的实际需求。

我们为客户提供的店长班培训，正是集中了优势兵力，培训一个优秀的店长，通过例会方式让她转换为一个成功的培训师，先进带动整体，上行下效，达到员工整体素质的提升。课程内容上所涉及到的专业知识，便是关联销售的精魂所在。做好软性服务就是获利的硬道理，只有这样才能让客户的忠诚度稳步提高，对于我们的产品才更乐于接受，对于我们的每一次会议才会有更高的积极性，这两个工作重点相辅相成，互相带动。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索，以上就是我与大家分享的心得，最后我衷心的祝愿中国医药终端联盟这个大家庭和我们在座的每一位，都能够双赢，我坚信__年，是更美好的一年！谢谢大家！

营销演讲开场白篇三

尊敬的各位领导：

大家好！

我叫xxx今年xx岁，学历是大专，我在大学学的是销售专业，平时我喜欢看书和上网浏览信息，性格活泼开朗，善于和人沟通，也能关心身边的人和事，和亲人朋友融洽相处，能做到理解和原谅，抗压能力强，生活态度积极向上，我对生活充满信心。

我曾经在xx公司，在公司里先后在不同的岗位工作过，开始我从事xx工作，随后因公司需要到xx有一定的工作经验，并且在工作上取得一些的成绩，同时也得到公司的认可。通过几年的工作我学到了很多知识，同时还培养了我坚韧不拔的意志和顽强拼搏的精神，使我能够在工作中不断地克服困难、积极进取。我能很快的适应公司的每一项工作，学习能力强，领导交给我的任务我也能很快的完成。

加入销售人员的行列是我多年以来的一个强烈愿望，同时我认识到人和工作的关系是建立在自我认知的基础上，而我感觉到我的工作热情一直没有被激发到最高，我热爱我的工作，但每个人都是在不断地寻求取得更好的成绩，我的自我认知让我觉得销售人员是一个正确的选择，这些就坚定了我做好销售的信心和决心。进入社会以来，我已经懂得怎样去把销售工作做好，给公司带来收益，使自身不仅在物质方面获得提高，更重要的是我的人生因我的选择而精彩。

营销演讲开场白篇四

尊敬的各位领导、评委老师：

大家好！

我叫xxx，今年xx岁，20xx年毕业于山西大学。毕业后于20xx年7月到山西慧光房地产开发公司作销售工作，20xx年8月至20xx年7月在服装行业摸爬滚打，20xx年进入山西一卓有限公司（李宁）工作，从而喜欢上了运动服装这个行业，20xx年5月到贵人鸟山西分公司从事市场拓展至今。我今天竞聘的是市场部经理，先感谢公司领导给予我这次学习和锻炼的机会，正是大家的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

我参加竞聘的理由有三点：

第一点：不想当将军的兵，不是一位好兵。对于青年人而言，越是新的工作和环境，就越富有吸引力和挑战性。市场部经理就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的职位，它是公司市场部运转的核心、桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的压力下工作，能够学到新知识，开拓视野，挖掘潜力，有利于自己的全面发展。

第二点：我认为自己具备了从事市场经理所必须的个人素养。

首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性和吃苦耐劳的优良品质。

其二，我对服装行业很感兴趣且思想活跃，可塑性很强。我能够很快地接受新事物，适应新环境。

其三、我信奉诚实的做人宗旨，提倡团结，遇事懂得及时征求他人意见，能够与同事一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

第三点：我认为自己具备了从事管理市场部所必须的知识和能力。

首先，从20xx年至今，我有近6年的服装市场的开拓和管理，从休闲装到保暖内衣再到运动行业，积累起了比较丰富的产品知识和谈判技巧。

其次，我平时注意对公司营销政策、人员管理的收集和学习。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观认识。

再次，我性格外向，具有一定的语言文字功底，且具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

这次，如果我能够竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，也是把它作为我事业启航的鸣笛。我相信有信心做好本职工作，一是求实意识强，不论何时何地踏踏实实做事，老老实实做人，不会做有损于公司利益的事情；二是责任心强，任何事情都认真去做，一丝不苟；三是协调意识，与部门之间的工作沟通，确保工作的及时完成。但是也有自己的不足之处就是在工作上的细化不够，虽然每日有工作的计划和安排，但是细节方面的工作还有不到之处，我会在今后的工作中注意改正的。

最后，在我竞讲结束前想向领导阐述一点：假如我竞选为市场部经理，我要把所有的措施落实到实际工作中，并在工作中得到效果、产生效益，我相信我会把工作做的更好，请领导看我的实际工作。

谢谢大家！

营销演讲开场白篇五

尊敬的各位领导：

大家好！

我是来自xx大学xx专业的xxx。我喜欢读书看报，因为它能丰富我的知识；我喜欢跑步，因为它可以磨砺我的意志，我到底是个什么样的人呢？我是一个活泼开朗、热情、执着、有坚强意志的人。既然今天竞聘的是营销经理一职，我想谈谈自己对营销的理解。营销不等同于推销，但推销是营销的重要组成部分。要想做好营销工作，首先就要做好自我推销。让一个陌生人信任自己是有一定难度的，但只有客户相信可以，才会相信自己的产品，才能更好的将产品推入市场。我想“做人，做事，做生意”大概就是这个意思吧！

我觉得作为一名营销经理，除了应该具备一定的营销知识外，还应具有良好的沟通、协调能力，能够吃苦耐劳，具有良好的团队合作精神，讲究职业道德。如果这次我有幸竞聘上营销经理，我想打造一个平台，让自己的同事在一种轻松却不失严谨的氛围中工作，大家相互合作，具有良好的团队精神。

同时我认为，营销也是一种服务。既然是一种服务，就应该做到让大家满意，用热情和真心去做。激情，工作中不可或缺的要 素，是推动我们在工作中不断创新，全身心投入工作的动力。激情加上挑战自我的意识，我相信我能胜任这份工作。

“诚信是我们合作的基础，双赢是我们共同的目标！”我愿与xx文化一起发展，一起创造辉煌的历史！

营销演讲开场白篇六

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

首先，衷心感谢领导为我提供这样一个公平的竞争机会，使我有幸参与今天的竞争答辩。

我叫中国人才网，是名刚出社会的大学生，入党积极分子，大专学历，在大学暑假期间曾在两所电子厂实习，所学专业是工商企业管理。

站在这里，面对在座的各位领导，我的心里充满感激和希望。同时又或多或少有丝紧张，感激各位给我提供了这样一个难的机会，使我有机会实现自己的人生理想；希望通过我的演讲，使各位领导更多地了解我。

我今天竞聘的岗位是人力资源部营销经理职务，之所以竞聘这一职位，我具有以下优势。

首先，我具备良好的思想品质和爱岗敬业、甘于奉献的精神。在校多年的工作经历，无论是在哪个部门、哪个职位，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。特别是进入院学生会后，面对全新的模式和繁杂的工作，我没有退缩，积极抓住各种机会努力学习，不仅在最短的时间内适应了工作的需要，而且在工作中发挥了一名党员的先锋模范作用。

其次，我具备担任人力资源部营销经理的素质和能力。

我虽只是一名大专生，但是我具备《人力资源管理二级证》、《计算机证》、《驾驶证》、《普通话证》、《营销师证》，具备了营销经理所需的硬件条件；在实习期间，我一直在办公室从事文秘工作，大到工作报告的起草，小到电话通知开会，公文的起草和核稿，简报信息的撰写与编发，行报的编辑和供稿，对外宣传材料的撰写，无论大事小事我均认真对待，圆满完成，对营销行业的整体情况比较熟悉。

累积的工作实践，使我对营销的工作由陌生到熟悉、由熟悉到熟练，而且能够提出创新工作、促进发展的建议和主张，特别是在办公室综合工作岗位上做出了应有成绩。秘书工作经验使我具备了较强的综合管理能力。既有一定的文字能力，又有一定的人事管理经验。我还具有求实认真的工作态度。工作责任心强、适应能力强、肯钻研是我的一大特点，在做任何事情时，我都力求完美，碰到难题会想方设法解决。秘书工作和曾担任团支书、寝室长、课代表、院学生会干部的工作经历还培养了我一定的组织、管理、综合、协调能力，具备了所聘职位要求的素质和能力。

我认为，朝气蓬勃的营销不仅需要默默无闻的奉献者，更需要与时俱进的创新者。根据上述情况，我决心做一个与时俱进的创新者，主要思路是：

就是强化发展的观念，用发展的思路想问题、用发展的眼光看问题、用发展的措施解问题，紧跟当今世界营销策略的发展潮流，不断学习新观点，注入新思维，创造新方法，实现新突破。

一种是服务意识。服务是我们事业的基础，也是我们事业更快更好发展的前提。任何时候都要树立以客户为中心的经营理念，想客户之所想，急客户之所急，用优质的服务吸引、壮大客户群体，实现经营目的。另一种是管理意识。科学严密的管理是企业健康发展的保证，也是减少漏洞、规范经营的必由之路。只有通过科学先进管理手段，才能建立起廉洁

高效、勤政务实、勇于进取的员工队伍，才能实现降低管理成本，向管理要效益的目标。

第一个水平是理想信念水平。带头树立正确的人生观和价值观，树立明远的发展就是个人的发展，明远的明天就是个人明天的新观念，把为明远奉献作为一种职责、一种骄傲、一种追求，不断激发员工的凝聚力和创造力。第二个水平是工作水平。作为一名领导者，任何工作都要思考在前，计划在前，既要立足当前，又要着眼长远，分清轻重缓急，有的放矢，努力以最小的投入获取最大的效益。第三个水平是业务水平。要紧跟时代的发展，应对日益激烈的市场竞争，就必须不断努力学习新知识，掌握新技能，适应新需求，以过硬的业务，为明远发展服务。

竞争，就必然有优劣之分和成败之别。古人云：岂能尽如人意，但求无愧我心。我认为，敢于竞争是一个人至高无尚的精神境界；参与竞争，是一个艰辛的奋斗历程，需要付出巨大的勇气、力量和才智。我坚信，人的一生，要坚持做到勇于竞争，只要是为追求正确的人生目标付出辛劳，即使没有达到理想的彼岸，没有得到完善的结局，也会感到问心无愧、无怨无悔。正如柳宗元在《小石潭记》里所说的：“可以尽我志，而不能至者，可以无悔矣，其孰能讥之乎。”

因此，不管我的竞聘能否成功，我都将不改初衷，锲而不舍，一如既往地虚心学习，一如既往地扎实工作，一如既往地追求进步。我真诚地期望各位领导给我一个展示才能、实现理想的机会。

最后，请允许我邀请在座的各位评委、领导一起，用最真诚、最热烈的掌声，为即将脱颖而出的青年干部祝福，为所有参加竞聘的人员祝福，为明远电子厂的美好未来祝福。