

# 卖产品的演讲稿 产品推销演讲稿(精选5篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。优质的演讲稿该怎么样去写呢？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。

## 卖产品的演讲稿篇一

大家好！真诚的沟通来自卜断的自我介绍，我来自香港弘鑫宝丽（国际）集团有限公司

在坐有很多对我们公司都不是很了解，娜由我来介绍下我们xx公司，成立于1993年，其前身为xx美容化妆品经销有限公司，也是大连地区最早的专业美容用品经销之一。经过了十多年的风雨历程，现已成为一个以代理专业美容产品为核心，以营销教育为依托，一品牌加盟店为网络。拥有3家分公司，商学院教育，业务遍及东北三省的终合性美容集团公司。

大家对我们公司有点了解之后呢，我给大家带来xxx□isoi□的产品，在这之前呢我给大家讲个小故事。这个故事的名字叫“扁鹊的医术”

【魏文王问名医扁鹊：你们家兄弟三人，都精通于医术，到底哪一位最好呢？

扁鹊回答：长兄最好，中兄次之，我最差！

文王疑惑，又问：那为什么你最出名呢？

这个故事呢告诉我们”事后卜如事中控制，事中卜如事前控

制；可大多数人都未曾体会 这一点，等到错误造成了严重性在寻求弥补，而到最后呢，怕是于事无补！

这个故事的意义大家明白了嘛》？好！进入正题，一 趋势：现在欧洲八成以上女性都在口服胶原蛋白，台湾·香港60%的人口胶原蛋白，胶原蛋白的作用，功效早已深入人心，大环境势不可挡。

二 定义：有这么一句话“物以稀为贵”，健康，驻颜，归属于“稀有”的一族，贵在于稀有的身份。2008年[isoi小分子胶原蛋白肽为人类尊享，尊贵典范赋予人类黄金般的传奇色彩！在这里isoi不仅仅是一个名称，一个品牌，而是一个阶层，一个身份，一种生活方式，一个不老的传奇。

三 作用：我们用八个字来形容 支撑 连接 联合 保护就这八个字

四 与人体关系：

2胶原与血管 胶原含量的多少与血管疾病之间有着十分密切的关系,胶原蛋白是构成血管的主要成分;胶原蛋白的不足会导致血管弹性变差,并影响血压稳定性,甚至导致各种心脑血管疾病。

3胶原蛋白与骨骼 女性在20岁胶原蛋白已经开始老化、流失;25岁则进入流失的高峰期; 40岁胶原蛋白含量不到18岁的一半! 女性由于月经、生育等生理因素的影响,胶原蛋白流失量是男性的2.5倍。随着年龄的增长,易导致骨质疏松、骨折等老化现象的就是女性。骨骼中胶原蛋白的含量以骨中总蛋白质的量来计算,有80%是胶原蛋白,胶原蛋白是维持骨结构的完整,防止骨质疏松,保持骨髓柔韧度的关键,摄入足够的胶原蛋白肽,能保证正常机体钙质的摄入量,胶原蛋白就像骨骼中一张充满小洞的网,会牢牢的留住钙质,免于流失,身体中一旦缺乏胶原蛋白,即便是补充了足量的钙,也会白

白流失！

## 卖产品的演讲稿篇二

各位领导、同志们、评委们：

大家好。

我是\*\*县分公司市场部的\*\*。我竞聘的岗位是市分公司市场拓展部分管县分公司的本地电话产品经理岗。作为一名基层的员工，能有机会参加竞聘，这体现了公司对基层员工的关心和信任，也感受到公司不拘一格使用人力资源的改革动力！我相信这种科学合理的用人机制一定能给公司的经营管理带来新的活力和动力。而我自己，对公司给予的这次竞聘演讲的机会，表示感谢！下面请允许我陈述自己竞聘的理由以及如何搞好本地电话产品经理的工作设想。

1、我熟悉各类电信业务和技术，受过严格的专业培训，具备良好的通信综合素质，既有通信专业的学历，也有湖南大学网络学院计算机专业的本科学历。在职工作13年来，我先后被公司选派到武汉邮电科学研究所、北京国际交换系统有限公司、北电网络公司、中兴公司等单位和厂家接受交换、传输、电源、数据、多媒体新业务的培训。通过这一系列的学习和专业培训，使我成为一名知识结构合理，一专多能，既有技术、又懂业务、三会营销的复合型管理人员。滴水之恩，当涌泉相报，长期来我在自己的岗位上踏实高效工作以回报企业的培养，也希望有机会在要求更高，压力更大的岗位上回报企业多年来的培养教育——真可谓“欲穷千里目，更上一层楼。”这也就是我积极参加本次竞聘的原因和动力。

2：参加工作13年，我做过4年的传输、交换、数据、移动、农村模块局综合维护工作，4年的支局长、3年的设备维护中心主任、2年多的市场营销部具体分管策划、公话、渠道建设、业务管理等工作，不同的工作历练，培养了自己勤于思考、

敢于创新、勇于实践、超越自我的工作作风。对照本次产品经理工作职责要求，基本上与自己现在所从事的工作一致，熟悉县级分公司电话经营模式、市场策划、产品营销途径和切入点、农村电话市场潜力、市场竞争环境、产品营销渠道的流程协调、基层营销组织工作的弊端等具体情况，能够做到轻车熟路和胸有成竹，并卓有成效地开展工作。

3、我在多年的工作中取得了良好的业绩。在支局锻炼期间，曾率先提出电话村、电话路、电话街三点一面的转动发展思路，支局业务拓展、基础管理、客户服务等各项工作同频共振，协调发展。20xx年在百万电话大行动中被荣立市公司“二等功”一次，在设备维护中心做主任期间，\*\*的维护基础工作和网管工作一直在全市名列前茅，设备维护中心被授予“创建省级青年文明集体”光荣称号；到市场部工作后，先后针对铁通低价位抢夺县城宽带客户，建议采用包年宽带与预付费小灵通捆绑营销，不但促进了宽带业务拓展，同时新发展小灵通400户；针对县城先农小区客户搬迁较多，铁通实施拉引营销策略，进行用户策反工作的严峻形式；建议及时采用客户交100元移机，赠用户100元话费实行现场移机绿色通道，同时有效地引导客户搬迁新居的购买欲望，大力推销来电显示业务；做到了稳住了存量，又激发了增量。在公话方面提出“网吧 话吧”和校园后勤 ip超市等发展模式，开创了我县ip公话发展局面。以上的业绩受到了县公司领导的肯定和认可，本人20xx年被评为市分公司“优秀人才”。回顾过去“诸往矣”，展望未来“不足兮”。我将努力迎接新挑战、抓住新机遇、创造新优势、满怀信心搞好本次竞聘的工作。

那么如何做好本地电话产品经理的工作呢？我的想法很多，概括为三句话，那就是：盘活资源，做好“圈地式批量营销”；细分市场做实“针对性主动营销”；整合优势，做活捆绑式差异化营销。落着点是四个字，那就是做实、做活、做好。

以上是我对管理工作的粗浅的看法。我认为竞聘演讲终觉浅，业务管理需躬行！说的好不如做的好！说的到不如做的到！我希望在今后的工作中，苦干加巧干，大家比比看！

## 卖产品的演讲稿篇三

市场营销是在创造、沟通、传播和交换产品中，为顾客、客户、合作伙伴以及整个社会带来价值的活动、过程和体系。产品营销的演讲稿怎么写?本站小编为大家整理了产品营销演讲稿，欢迎大家阅读。

联通成立以来，不仅给公众提供了一个新的选择，也给我提供了一个迎接挑战、施展才能的舞台。回忆这几年，我从一个普通的接线员，历练成为一名熟练的市场营销员，我和所有从事市场工作的同仁一样，经历了转变、提高、再转变、再提高的曲折过程。

我先天并不具备营销员的素质。从小优越的家庭环境，养成我喜好安逸的习惯。一天，突然获悉领导要调我到市场部工作。我想：市场，不就是看看哪里需要买手机嘛，应该不会太难。况且到处看看、走走，也挺自在的嘛!但不久我就发现，市场并不是我想象中的那么简单。由于缺少市场营销经验，那一段时间，被人拒之门外、甚至遭到恶语相讥的事，对我们来说是家常便饭。我想：这种求爷爷告奶奶、低三下四的事，简直就是把自己的自尊放在别人的脚下，我受不了!因此，每次和客户谈合作时，只要对方稍微给我一点脸色或者表现出不感兴趣的样子，我就决不会再去第二次。一段时间下来，我收效甚微。

但为了证明自己是好样的，我才真正开始踏上充满艰辛的市场营销之路。

开门子大酒店是我市的一个高级宾馆。经过半个多月的反复

调查，我发现有该宾馆有二十多个职工是潜在的用户。我找到了他们的直接负责人(一个不苟言笑的妇女)。记得第一次见面时，她把脚高高地翘在桌子上，边嗑瓜子，边毫无表情地听我说完后，仅到时再说“我不需要”四个字便把我打发了。唉，没想到做市场除了看别人脸色还要看别人的脚丫!但我并不气馁，坚持每周至少拜访她一次。不知看过多少次该妇女冷漠的脸和脚丫了，偶然的机，朋友看到了她这副模样也忍不住说：“小文，你别追这个项目了，肯定没希望!”然而，一想到还没完成任务，我就没有退路可走。一次，在拜访他的途中，恰逢突如其来的一场大雨，让我浑身湿透了。当狼狈不堪的我出现在她的面前时，她那毫无表情的脸上流露出了惊讶和敬佩。经过三个多月的不懈努力，该妇女冷漠的脸上终于露出了笑容，签订了我当时那个月的第一份合同。捧着签约的合同，看着她的笑脸，我却流下了辛酸的泪：仅十多个用户已经让我厚着脸皮，尝尽求爷爷告奶奶的滋味，若长期下去，我的自尊何在?尤其是想到还没完成的指标，我就打定主意：“决不气馁”。

为了尽快实现目标，我把眼光投向了国税局。曾经在那里工作过几年，对市场已有一定敏锐性的我，意识到该局还隐藏着巨大的商机。千方百计、几经辗转，我打听到了几个所长的电话后，壮着胆子给他打了第一个电话。因为移动通信公司已将该市场抢占，所以难度非常大。从此，我们开始了为期近1个月的电话联系。期间我不放过任何一次机会，一方面，通过对以往工作的回忆和留恋拉近彼此之间的距离;另一方面，针对其特殊性为其量身定做方案，同时根据对方的要求十余次不厌其烦地修改和完善。最后，在我们见面正式签协议时，他说：是你坚持不懈、诚恳敬业的精神打动了我。在他的大力支持下，我在一个月内，先后与几十个用户成功签订服务协议。

在国税局成功地打开第一个缺口之后，我乘胜追击、以点带面，先后与交通局等单位签订了服务协议，并在规定时间内，实现既定目标。

就在那一霎那，我突然明白了：在客户面前，我就是联通，联通就是我！如果联通不做强做大，我的自尊又何在？为了联通的强大、为了我的自尊，作为联通人，此时此刻，又岂能临阵脱逃？！想起组织上给予的关心和领导的激励，我开始意识到，自己的努力，不再是为了证明个人的能力，做大做强企业，才是我永远的目标！思想疙瘩解开了，我又开始顶着烈日、冒着严寒，晴天一身汗、雨天一身泥，穿梭在瓷都的大街小巷。抱着与联通荣辱与共、要尽自己的力量把事业做强做大的目标，几年来，在营销大客户的同时，我还销售电话卡很多张，提供售后服务无数次。

回顾这几年来的市场营销工作，有苦、有甘，有笑也有泪！在市场的历练中，我不仅得到领导、同志们以及用户群最大的支持和认可，也使我找到自己人生新的价值。我想，是联通给了我这个尽情发挥自己潜力的平台；是联通给了我这个充分体现自己人生价值的空间。

今年，我们迎来了前所未有的发展机遇，日益加剧的市场竞争，同时也给我们带来了更加严峻的考验。在新的形势下，我将继续发扬契而不舍、顽强拼搏的“四气”精神，为中国联通的发展壮大，做出更大的贡献！

大家好！

在这金秋送爽的日子，我站在这个讲台上演讲，非常感谢老师给予我们每个学生张扬个性、展示自我的机会，我怀着我学习、我参与、我快乐的心情，参与演讲，谢谢大家！

今天，我为大家演讲的是‘我对市场营销的浅薄认识’。市场营销是指个人或集体通过交易其创造的产品或价值，以获得所需之物，实现双赢或多赢的过程。要做好市场营销，我认为要做到“诚、勤、专”。

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。

例；期货市场在中国出现之初没有得到广大社会经济活动参与者的认可，但随着中国经济市场化进程的深入，越来越多的投资者，生产者，消费者开始认识到其价值，在社会生活中的作用日趋重大。诚信待人原本是我为人处事的原则，在从事期货业务之后处理好诚信与市场变化的关系，成为我日常工作的主要内容。

所谓“勤”，我认为要做到“心勤、脑勤、眼勤、嘴勤、手勤”。心勤就是我们的工作状态，工作激情。我们要勤于调整心态，激发自我工作热情。没有了心勤，其它的一切都是空谈。俗话说的好，人非圣贤，孰能无过。一个营销人不可能天天保持高昂的斗志，澎湃的激情，有使不完用不尽的工作精力，就是机器也得有适当得休息和保养。营销是个充满挑战的工作，营销人员承担的压力也是很大的。这会使得营销人员更容易出现工作情绪上的波动。吃闭门羹，交易上的亏损，客户的不满等因素，都会造成营销人员情绪上的躁动、不安或者是低落，都是非常正常的现象，不出现才不正常。出现这种现象不要紧，但是要学会自我调节，要能通过各种方法，很快找到兴奋点，迅速让自己走出情绪低谷。营销工作机遇和挑战并存，机遇就是我们的动力。一个心勤的营销人员，才会保持充沛的精力，高度的热情，做快乐的营销工作。

脑勤，就是要勤于思考。我们要多从市场角度去考虑问题。如何将公司分配的资源效果最大化，如何开发客户，如何做好促销活动等等，都是我们需要思考的问题。没有卖不出去的产品，只有卖不出去产品的人。做营销工作，你的思路明确了，方法运用巧妙，就会事半功倍。营销工作的创新源于勤于思考，工作思路的准确性来自于科学的分析，这些都需要你勤动脑。



眼勤，应养成善于够察言观色的习惯，能捕捉细节。在进行商业谈判时，对方的面部表情，肢体动作，都是观察之列。对方的心理反应会在不经意的情况下，流露到肢体与表情上。如对方坐立不安，频繁变换肢体摆放姿势，目光游离，就说明他对你的话题不感兴趣，或者对你所提出的条件不满意等方面的表现。要根据其表现出来的细节，调整谈判思路与方式。

嘴勤，赞美是最廉价也是最珍贵的礼物。没有人不喜欢听好听的话，不要吝啬我们的赞美语言。语言要得体，恰到好处，要说到别人的心坎上。不要胡编乱造，不适事宜，这样会适得其反，弄巧成拙。勤于沟通，善于沟通。经常与上级沟通，会加深上级对你的了解与信任，能够让你在工作中少犯方向性的错误。与客户沟通行业动态，客户感兴趣的领域话题，会让你与客户的关系融洽，制造良好的渠道客情关系。与行业人士沟通行业话题，可以帮助你提高行业知识水平和认识，让你变得更专业，还可以建立行业人脉关系。与同事沟通，会得到同事的帮助，得到你解决问题的办法，营造出良好的同事关系氛围。总之，勤于有效的沟通，好处多多。

手勤，作为一个营销人员，特别是基层人员，动手能力一定要强。勤记录，好的创意、灵感随手要记录下来。客户沟通时，要做好笔记；开会要做好会议纪要；信息收集要做记录，记录本与笔随身带，随时做好记录。特别是投资计划，需要详细的动笔规划。勤于动笔会让我们思路清晰，稳操胜券。

所谓“专”，就是要专业。例期货市场是一个高风险、高收益的市场，作为企业人员要经常向客户传导正确的投资理念，提醒客户注意市场风险，控制好仓位，做好止盈止损，指导客户制定投资计划，并按计划执行。

现在的社会是一个飞速发展的社会，要跟上时代的步法，我们要善于分析市场前景，开阔创新，做好市场营销工作和学好相关专业知知识，为以后的市场营销工作打下基础，谢谢。

各位领导，各位朋友大家

刚开始，我认为这份工作就是简单的开票，整理报表，接待来自全国各地的客户。令我没有想到的是销售工作千变万化，暗藏玄机。由于女孩子天生的羞怯感，我总是不知道该怎么与客户沟通、不知道怎么介绍产品才能令客户满意？为此，在刚开始的工作中，我经历了很多次的尴尬和失败。记得有一次：有个从山西来的客户咨询充电架和矿灯的型号和具体的使用方法，办公室又刚好一个人也没有，我只好硬着头皮给客户讲解，对客户的询问，我的回答驴唇不对马嘴，笑料百出，最后，这个客户因为我极不专业的介绍选择了别的企业的产品。这件事情对我的触动很大，虽然领导没有批评我，但是，我觉得自己愧对于工作，更愧对于领导的信任，由于我的不用心，而使公司失去了客户！给公司造成了损失！

这件事情以后，我认真审视了自己：我没有积极主动的去学习，没有足够的重视。在之后的工作中，我主动地和每一个业务员沟通，虚心的向生产、供应和财务等各部门的人员请教。

换个态度对待自己的工作，反而觉得工作充实而又意义，自己不但对咱豫光品牌的矿用产品也越来越了解，而且还自我摸索出不同销售区域因气候等各方面的差异，会选择不同类型的产品；怎样有策略的竞争别人已经占有的市场；（这句话我没有看明白）与其他竞争对手相比，我们产品的优势在哪里？劣势又在哪里？在与客户沟通的过程中，如何扬长避短，实事求是地为客户推荐最适合他们的产品。我还发现：河南及周边地区大部分客户会选择在周末来提货，为保证供货及时，我放弃了自己的休息时间，尽心尽力的服务好每一个客户，为此，我在朋友中又多了一个外号：“豫光第一忙”。

“闻道有先后，术业有专攻。”即使简单的内勤服务工作，也有专业的地方，那需要靠经验的积累，也靠技巧的突破，才能把看似简单的工作，做的比别人出色。

越是微不足道的工作，其实也越能成功，因为这些工作所面对的都是生活中最基本的事物；许多人往往会忽略它的重要性，却无法否认它的存在价值，因为它是我们工作中不可分割的一部分。

朋友们，如果你在公司正从事着非常细微的工作，千万不要灰心，不管做什么事情，我们都要尽力做到最好。职业不分贵贱，贫富没有差距，只有我们拥有值得让别人信任的专业水平，拥有让别人信服的工作态度，我们的人生才会有更多的超越和收获。豫光给了我们这样一个广阔的平台，让我们一起在这个平台上展现各自的风采，携手共创百年豫光，辉煌豫光。

## 卖产品的演讲稿篇四

尊敬的叔叔、阿姨、兄弟姐妹，大家早上好！

我们是广东佳尔丽不锈钢厨具有限公司来这里举办的产品说明会。在我们大丰市金丰南路163号，我们专卖店下个月的18号就要开张了，在开张之前我们将做些宣传活动。到时我们将邀请大家参加我们的开张典礼！

今天早上来的时候，有位阿姨笑呵呵地跟我说，你们是做什么的？是不是卖狗皮膏药的？告诉大家，我们不是卖狗皮膏药的，也没有什么保健品卖给大家，更没有什么钙片卖给大家吃。我们是做厨具宣传的，厨具就是家家每户都在用的锅碗瓢盆。

我们这次活动的目的是让大家来一次厨房用具大改革，让我们在座的中老年朋友享受现代生活的时尚和健康，同时我们也希望大家帮助我们宣传，今天来的人虽然不多，等我们活动结束后凡是拿到我们的礼品的叔叔、阿姨，请你们回去再说说，明天多带些人过来。广告广告就是让大家都知道。也

许有人要问，人家做广告都是上电视，你们到我们这里搞什么宣传，告诉大家我们不但要上电视做广告而且我们还要请使用过我们产品的叔叔、阿姨，上电视为我们讲话，为我们做广告。金奖、银奖、不如老百姓自己讲，金杯、银杯、不如老百姓自己的口杯。我们不请电视明星打广告，我们把这几千万的代言费变成产品反馈给咱们老百姓，把最好的产品、最实惠的产品，介绍给大家。在这次活动中，公司总部决定在咱们大丰投资30万，这30万我们将设为三个不同档次的礼品，大礼品我们指1000元左右的产品，中礼品我们指100元左右的产品，小礼品我们指10元左右的产品，小礼品只要你来参加就可领到，但大礼品、中礼品，我们要搞现场互动的，所以你要认真听，只要你听明白了，你才能成为幸运者把我们的产品拿回家，买回家。

今天我们为大家请来的第一位厨房专家是大家看到我们台上的高效免火节能锅，这款产品的特点是：节能、环保、健康、安全。

‘高效节能锅’我们又把它叫做“免火再煮锅”，它是一款省时、省钱的锅，各位中老年朋友都喜欢用鸡、排骨等~~~来炖汤吃，炖烂一只鸡用普通的锅要用上一个多小时，而用我们这只节能锅10分钟就能解决问题，也许大家说我在吹牛，哪有这么神奇的锅？没关系，下面我们现场烧一只鸡给大家看，眼见为实，看看我是不是在吹牛（现场操作，注意讲节能锅的使用方法等功能等）。

我们看这锅外表不是很特别，但是它是采用进口不锈钢料做成的，绿色环保，上面的锅盖是双层的有保温作用，里面还有一个锅盖是透明的，是玻璃钢的，让你在煮东西的时候观察到里面有没有烧开，锅的外侧有两个卡子，看好了，可以用手掰开，然后我们来看一下：现在拿在我手上的就是可以直接放在我手上的就是可以直接放在煤气炉上或液化气烧的锅，桌子上的这个是保温筒，它同样是双层不锈钢，大家一定要注意：保温桶不能烧的，会烧坏的，当你把食物烧开后

也就10分钟左右，如同烧开了水，然后把锅离开火直接放在保温筒里，把卡子卡好，盖好锅盖，你就可以去做其它事情了，美味可口的鸡汤就算做成了。

为什么这种节能锅有这么神奇?大家看到没有，在这只锅的下面有个聚热钢圈，当你把锅放在火上燃烧时，它会1小时吸热，这样离开火后能保持锅里的食物继续沸腾25分钟以上，它为我们节约了时间，节省了75%以上的煤气，现在一般的家庭用煤气一年要4筒气，一桶气就算100元，就得400元，而用我们这只节能锅一年一桶气都用不着，如果你用上20xx年20xx年，能节省多少钱大家都算得出来，因此这是非常节能非常省钱的锅。说到这里，有好多的叔叔、阿姨肯定不服气，说我家里有高压锅，炖鸡也快呀，其实高压锅的性能大家不是不知道，有的人家是有高压锅但用的很少，因为高压锅容易爆炸，而我们的高效节能锅在煮任何食物时都是正常气压蒸煮，无高压装置、无需通电，安全可靠，绝对放心，高压锅炖出来的汤不好吃，营养不高，而我们这款产品煮出来的食品是原汁原味，营养不流失，吃得开心。

有人要问了，这款产品除了煲汤，还能做什么?可以这么回答大家，除了不好炒菜外，其它的几乎这只锅都能做到，如煮饭、熬粥，而且能保温6个小时，夏天可当作冰桶，是我们在座的中老年朋友最理想的厨房用品(把炖好的鸡给大家看看，以提高现场气氛)。

大家说我们介绍的这款高效节能锅好不好?有没有想要的?我们现场将举行第一场互动，大家听好了，我手上有一张“特别订购卡”，如果你想要我们产品的，可以举手向我们工作人员领取，只有5个名额，顺便说一下这只锅的市场价，大家可以看到盒子包装上有：998元。想要的明天早上5：00过来的时候一定要带500元来，当你买了我们这只锅的时候，我们再发一张贵宾反馈卡给你，这张卡有什么意义，告诉大家，它如同银行卡，银行卡是你自己的，你自己花，不用我说的太明白了，说的太明白了，现场会打架的，究竟是什么样的

惊喜，明天就会知道。我(小陆)能保证明天买到我们产品的，你肯定会高兴得不得了，能笑上三个月。听好了只有5个名额，5位幸运者将参加我们专卖店的开张典礼，现场互动正式开始，(小提示：如果没有人领卡，可以重复解释，争取全部被领)

今天的第一场产品说明会已接近尾声了，最后我把今天发礼品的程序说一下，(特别强调现场纪律及明天来的时间)

## 卖产品的演讲稿篇五

各位领导、各位同事大家好：

我首先感谢各位领导给我这次竞聘的机会。

有位名人曾说过：“不想当将军的士兵，绝对不是好士兵！”所以，我今天站在了这里。我竞聘的岗位是主管设计师，下面介绍一下我的工作经历、感受和竞聘优势。

6年来，在单位的培养下，在领导和同事们的支持和帮助下，一步步的成长，积累经验，每天积极快乐的工作，努力学习，注重理论知识与实践相结合，不断提高自身素质。在工作中，与领导同事和谐相处，遇到问题虚心向老同志请教，爱岗敬业，认真履行工作职责。我的一位老领导曾经说过：做设计不要因为害怕做错就不敢去做，要放开手脚去做，这样才会有创新，才会有进步。这句话给我的印象最深，也一直影响着我，在产品的结构改进上，大胆尝试，勇于创新！

我竞聘此岗位的优势是：6年多的产品设计工作经验，可以独立完成产品的设计工作，已经取得助理工程师的资格证书，如果没有意外，今年年底我将拿到工程师的资格证书。对工作积极的态度和高度的责任心，如果我竞聘成功，将更加努力的工作，认真对待每一项工作，严格要求自己，扬长避短，发挥自己的优势，完成本职工作，为xx的发展做一分贡献！

最后，我衷心祝愿参加竞聘的各位同事都能有自己理想的工作位置。同时我真诚希望大家鼓励我、支持我、帮助我、监督我，谢谢大家！