

# 直销的演讲稿 直销励志演讲稿(实用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。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

## 直销的演讲稿篇一

尊敬各位领导、同事、朋友们：

你们好！

我是20\*\*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，才会使我们会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。

尊敬的各位领导、同志们：

大家好青春是什么难道是携子之手，浪漫而温馨地漫步于桃红柳绿之中吗难道是把头发染成五颜六色，在大街上旁若无人地大跳千奇百怪的街舞吗难道是无休止地泡吧，疯狂地蹦迪吗有些人一直在成长的十字路口徘徊。但是，我要问：难道青春仅仅就只剩下这些了吗青春可以是远大的志向和崇高的理想；青春还可以是面对峰回路转，霹雳斩棘，举步探索的毅力。

青春不仅仅是一声声的赞美，它更是拥有使命并为之奋斗不息的源泉。因为生命的光环一个个被践踏的躯体赋予了新的灵魂；因为青春的绚丽，一个个飞舞的思绪会聚成一首悲壮的挽歌。

时光的老人又一次送来了五月，迎来了又一个“五四”青年节。在这阳光灿烂，安宁祥和的幸福生活之时，我不禁想起了那些曾为中华民族的民主，科学，独立而抛头颅洒热血的青年们，是他们，在民族遭受屈辱的时刻挺身而出，以力挽

狂澜之势救黎民于苦难。在斗争中，青年们敢于直面惨淡的人生，敢于正视淋漓的鲜血，他们以燃烧的激情和鲜血凝聚成精神的火炬，点燃了未来。这种青春是多么绚丽夺目呀，这种使命是多么震撼人心啊！

青春是美好的，没有使命感的青春便是贫血的青春。青年是祖国的未来，是民族的希望。在任何一个时代，青年都是社会上最富有朝气最富有创造性，最富有生命力的群体。我们要怎样才能实践自己肩负的历史使命，怎么样才能使自己的青春光彩照人呢。

放眼看看吧，在我们社会主义现代化建设的征途中，涌现出许多新时代青年的楷模。从伟大的共产主义战士雷锋到以服务祖国需要为乐的王杰，从自学成才的张海迪到科技创新的秦文贵……他们在平凡的岗位上，用五四精神诠释了青春的使命！演绎了一幕幕惊天动地的话剧！谱写了一曲曲壮丽雄浑的青春赞歌！

## 直销的演讲稿篇二

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。

怀着这样的定位,找了无数相关方面销售的工作,行业有很多,最终很难,因为没有经验。最终,在好心人的引见下,我销售的第一份工作就是推销员,推销牛奶,这家公司选择我的原因就是感觉我机灵。引见到这个公司的人是郑姐,现在还能够想起这个人的名字。那个时候是鲜奶,专门每天去外面推销鲜牛奶(就是每天要送到别人家的)。现在我都能够想起这家鲜奶的名称,厦门心鲜乳业有限公司,我当时工作地点是在泉州安海镇。面对工作的来之不易,我倍加珍惜这份工作,很想在这里能够干出一番天地,干出自己曾经理想中的一切。就这样,

我对这份工作不抱有任何怀疑和猜测,只有努力干。我还记得,当时我们进这个鲜奶配送站的有好几个人,具体是哪些人我忘记了。按照惯例,进去就要讲一些相应关于牛奶的专业知识,然后第一天下午就去跑楼层,跑小区、跑住户,楼层一家家推销。那个时候按照现在的叫法,就是所谓的扫楼,最终通过我的5个小时的努力,谈了10多个单(毛单),我以为回去经理会骂我,最后经理统计我的单最多,他们都是0单,最后我被冠上了一个“业务能力很强的业务员”的头衔。由于这份工作的待遇是包吃住,所以我认真对待这份工作。一直干了好像3个多月。

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。

大家好! 非常高兴能和大家有缘聚在一起, 首先要对各位优秀的朋友抽出宝贵的时间参加这个聚会表示真诚的感谢!! 愿我们能度过一段愉快的时光!

祥和平淡的生活. 也就是你不能生病, 不能失业! 结果往往图稳定却不能稳定, 在这个物质社会里, 要有一个稳定的生活, 必须有一个稳定的收入, 既比较丰厚, 还要保证不会受社会环境所影响. 老了还会有一笔养老金. 怎么才能实现这个愿望呢? 有的人说, 自己当老板, 目前80%的人希望创业, 希望通过创业拥有自己的一份事业, 但这80%的人因为以下原因, 而没有创业, 原因a :缺乏资金, 60%. 原因b:缺乏技术或渠道、关系, 20%. 原因c:缺乏创业团队. 20%. 我们就是这80%的人, 所以希望有一个平台, 不需要多少资金投入, 有好的渠道支持, 有专业的团队帮助, 来实现我们的创业梦想.

大多数人打工拿工资, 用自己的血汗去成就老板的事业, 用自己的辛勤去烘托领导的辉煌. 工作40年工资不过千, 省吃俭用几十年, 买个小套房还要贷款, 借钱.

有人长期走入赚钱的误区, 一提到钱就想到开工厂, 做生意. 这

一想法不突破就抓不住许多在他看来不可能的新机遇. 真正想一想, 成功与失败, 富有与贫穷只是因为当初的一念之差. 当初要带几千元杀进股市几年后就成了百万富翁. 当初只要花几百元愿意去摆地摊10年后就成了大老板. 可是有人说, 如果当初我做会比他们赚钱更多. 不错, 是的, 你的能力比他强, 你的资金比他多, 你的经验比他足. 可是明摆着就是当初一念之差, 你的观念决定了你当初不去做, 你不去做的观念决定了你10年后的今天还是很穷, 所以成功与不成功的最大区别就是观念的不同. 不同的观念导致了不同的人生.



有人面对一个来之不易的良好机会总是拿不定把握,于是去问他人,问了10个肯定有9个说不能做,于是就放弃了.其实机会来源于新生事物,而新生事物之所以新就是因为90%以上的人还不知道、不认识、等90%的人知道了就不再是新生事物.但再过一段时间,这10个人都点头时,我想这个市场就已经开始饱和了!

世界已进入了一个新时代,财富的概念已经发生了深刻的变化.财富不再以占有土地、矿产、工厂、劳力等游行资金的多少来衡量.而是以掌握信息、知识、智慧等无形资源的多少来衡量了.再不改变观念,用传统思维来指导你的行为.你就要被社会无情的淘汰!富人之所以富,是因为他们敢于在大多数人还在犹豫不决的时候就作出了实际行动.他们先行了一步,便抢得了商机,占领了市场.在别人还不了解的时候,你开始行动,你便抢得了商机,占领了市场制高点.早一天加入,你就早一天获得成功!

有人说,我没钱投资,我没有后台,我没有管理能力,我没有贵人帮我.还能够开创个人事业吗?我肯定的告诉你——能!有一个行业,不要刚才说的这些,只要你肯努力,肯坚持,肯学习.你就能成功!有人要问我是什么?直销!有人要开始鄙视我了,原来是这个东西,我不喜欢去推销!还有的人要说,直销就是传销啊!这个行业都能成功?有这样想法的请举一下手!谢谢.我不怪大家,因为我开始接触这个行业时也是这样认为的.非常排斥,认为是在赚朋友的钱.随着我对它不断学习,认真的研究,发现情况不是这样的.对我当时的看法感到非常肤浅.所以我告戒自己,在对一事物没有了解清楚之前,一定不要盲目下结论!现在我把我研究得出的正确的结论告诉大家.

现代直销是一个被广泛讨论但是却常被误解的主题。有些人把现代直销和传统直销混淆,有些人把现代直销和“老鼠会”“金字塔”相提并论。在营销的文献中也几乎被忽略了,例如在一本1993年美国很畅销的零售管理教科书中,甚至没有提到直销,在世界各商业词典中也没有现代直销的定义。

位学者，美国德州大学奥斯丁校区的彼德森教授和圣地亚哥州大学的沃特巴教授，他们在1996年发表的一篇论文中对现代直销是这样下定义的：“直销是一种没有在固定零售点进行的面对面的销售。”美国直销教育基金会1992年的定义：“直销是一种透过人员接触(销售员对购买者不在固定商业地点主要在家里进行的消费性产品或服务的配销方式。”世界直销协会的定义是这样阐述的：“指在固定零售店铺以外的地方(例如，个人住所，工作地点或其他场所)独立的营销人员以面对面的方式通过讲解和示范，将产品和服务直接介绍给消费者进行消费品的行销。”

定义是对于一种事物的本质特征或一个概念的内涵和外延的确切而简要的说明，现代直销的本质是什么?人类最早的商品配销方式为什么又会以崭新的面貌重返社会经济舞台?这是由生产力，社会经济的发展所决定的，是由社会财富存在形式的变化所决定的。在作坊社会经济中，社会财富主要存放在土地中，也就是说谁拥有土地，谁就拥有财富，在机器工业化社会经济中，社会财富主要存放在机器,矿产中，因此，谁拥有机器,矿产等资源，谁就拥有社会财富，而在现代大市场经济中，社会财富却主要存放在流动中间环节中，因此，谁掌握了商品流通的中间环节，谁就掌握了社会财富。在市场经济中，生产者不掌握流通中间环节，并且越来越被边缘化，因此生产者求变成为必然. 只有了解了这些才能掌握现代直销的本质，也才能对现代直销进行准确的定义。

### 直销的演讲稿篇三

尊敬的领导，同事们：

大家晚上好！ 我是xxxxxx促销：张xx□

我首先感谢领导、同事们的信任和支持，给我这次上台演讲的机会！本着学习，进步，锻炼和提高的目的才有勇气站上

这个演讲台，同时，也非常愿意接受领导和同事们对我提出中肯的宝贵意见，以便在工作中更正和更好的发挥我的工作绩效能力。

我发言的题目是：努力工作，争做优秀手机促销员。我是去年十月份加入我们俊业促销队伍中的，半年多时间以来，从一个手机销售的门外汉成为现在基本能胜任本职工作的促销员，为此我付出了很多的努力，也得到了很多领导和老员工们提供的经验心得，作为一名一线的手机促销员，我的体会主要有以下几个方面：首先，要热爱本职工作，培养自己对工作的兴趣。想我刚参加这项工作之前从未接触过手机销售，刚开始时也只会用我自己的功能简单的手机，对于新销售的各种型号手机脑子里一片空白，然而我知道，要胜任这项工作，首先要培养对这项工作的兴趣，我从与各种顾客打交道开始入手，看着每天柜台前来来往往、高矮胖瘦、黑白美丑各不相同的顾客，强迫自己，主动和他们聊天，不管他们买不买。渐渐地，我发现这项工作其实很有意思，和顾客聊天其实是一销售技巧，通过聊天，让一些具有潜在购买欲望的顾客，把潜在的购买欲望变成实际的购买行为。特别是卖出一台机器后，那种快感，那种成就感，使人非常兴奋，通过有意识的培养自己，我对工作的兴趣日益浓厚。其次，要学习销售技巧和业务知识，增强自己的工作能力。要作一名合格的手机促销员，必须要学习一定的销售技巧和业务知识，不断增强自己的工作能力。学习销售技巧，一是学会微笑服务，增加自己对顾客的亲和力。二是要学会耐心说服，说服顾客买你的机器。三是要学会主动和顾客聊天，不但要进行介绍机器性能的聊天，还要和顾客聊一些促销以外的话题，总的目的是让顾客认可你，信任你，购买你介绍的手机。

说真的我觉得我很幸运，也很幸福，感谢我们公司把我派在俊业，也感谢俊业各位的领导，把我分在我们的辣椒e店，更感谢我们的壮哥，给我诸多的支持与教导，每当销售我与顾客们说起我们俊业的时候，顾客们都说就是冲着俊业这个名字来的，俊业的手机我放心，这个时候我感到很自豪，以俊

业为自豪，因为俊业是最棒的。

想我刚来的时候，我们老辣椒的象征是一只会跳舞的大象，很惊天，很动地。

不过现在我们老辣的象征是什么：同事们：“狼”……

对~狼，最团结的狼，勇往直前的狼……

谢谢！

## 直销的演讲稿篇四

简单的说，将工厂生产出来的产品通过直销的手段，直接送到顾客手中，让顾客享有更廉价的产品，更直接、更满意的服务。除了提供廉价的长品、优质的服务之外，也提供了想从事这项事业的人，让人也能借此拥有一番成就事业的机会。

更简单的说，直销是自己用，自己省，如果觉得效果不错，甚至可以自己卖、自己赚。

目前的中国直销界正处于春秋战国时代。从历史角度看，无论是东方或西方，只要是思想发生冲突的时代，都是文化辉煌的时代，直销是世界潮流的大势所趋。从物质贫穷的计划经济年代，走向小康富裕的市场经济时代，如何更有效率的将产品销售出去，是每一家企业最重要的一个课题。所以直销在中国的产生，是改革开放必然的结果，是中国经济与国际经济接轨的必然产物。孙中山先生说：世界潮流，浩浩荡荡，顺者昌，逆者亡。我们必须顺应世界的潮流，甚至引领世界的潮流，造福每一位中国人。

首先谈谈，目前中国直销界的特色：

一：从事直销的人，缺乏直销的素质与涵养。

没有人就没有问题，直销界出现了许多问题，关键在于一些从事直销的人缺乏失效的素质与涵养。

### 1：不了解直销伦理

直销是一个饮水思源、宽宏大量的事业。做直销事业比不可能靠一个人单打独斗，必须发挥经营团队组织的力量来拓展。

组织力量如何发挥呢？

首先必须要有直销伦理的精神，推崇领导。因为一个人如果没有领导的指引，是永远无法成功的。我发现每一位中国人，都特别的能干，特别的聪明，谁也不服谁。你是你，我是我。就像散落一地的珍珠，各自为阵。无法精诚团结，也就无法呈现出组织的力量，没有组织，事业做不大，就不是我们加入直销的本意。

### 2：无法坚守直销原则，眼前有业绩就好，不管他人的死活

由于在中国社会从计划经济发展到市场经济，在短短的几十年中，发生了翻天覆地的变化，每个人都想脱贫致富，导致许多人急功近利，梦想一夜致富。事实上，天底下没有不了而获的，你要怎麼收获就先要怎么栽。所以有的人为了吸收人员，不惜使用诈术，例如，那高额的收入资金，宣称发财很快，担人吸引进来以后，只想利用他，从来不想根本的培养他，教导他正确的理念和实际的操作技巧，只重视聚餐，交谊，热情的煽风点火，最终的目的就是要你进货，拉人，从头衔。

### 二：以人身攻击，作为拓展市场的武器

任何的行业，无论是衣、食、住行，连国与国之间的国防、

经济都因为有竞争、有比较，有批判，才会有进步。直销界对直销理念的批判，对执行方式的运作意见，如果完全采劝“对事不对人”的态度，不但无可厚非，而且可以说直销界携手共进的最好方法。可是我们纵观当今中国直销界，连菜市场都不像。菜市场很乱，叽叽喳喳，卖的东西，五花八门，但还有“秤”作为议价的标准。而今天中国的直销界，却以诽谤、攻击、污蔑他人，作为拓展经销网的捷径。不只是同行之间如此，连同一家公司内部也所在多有。

### 三：产品良莠不齐

目前中国直销产品良莠不齐，根据市场调查，5成以上的消费者对直销产品不信任。有的产品来源不明，品质低劣，有关产品的宣传和产品的实际功能不符合，甚至有张冠李戴之嫌，还有产品本身理论基础便是错的。这些问题，看起来已是司空见惯，几乎是理所当然，实际上，这是非常危险，非常不道德的。

中国人做生意最讲究“口碑”，什么是口碑？

顾客讲一句话，胜过老板讲十句。所以好的产品是成就事业最重要的基础如果一家公司没有好的产品作为事业基础，即使有再好的营销计划，一切都是空的。

### 四：削价

在直销事业里，不同的直销公司之间，类似的产品，可能有不同的定价。这原是属于企业间差别定价的范畴，他有可能牵涉各公司的成本花费或行销策略，本无可厚非。现在我要说削价是同一系统的经销商，对同一产品却有不同的价格，甚至同一经销商搜出来的同一产品都有不同的价格，这是直销界的致命伤。

直销事业是经销商直接面对公司和最终的消费者，谈不上什

么中间条件的差异性，因此没有理由造成削价，可以说，市场削价是死路一条。

追根究底，这都是人的问题，是经销商涵养不够。

五：直销理念源于美国，就理论来说，它主张复制，没有瑕疵，拿到中国就变了样。由于直销公司的经营者，有的对直销理念了解得不够透彻，有的为了快速见到利润回收，有的根本没有长期经营此事业的打算。只将它当作暴发户的速成班，制定出来的直销制度不健全，即使忠诚的经销商遵守了这些制度下的原则，越复制越糟，当然造不出一个健全的直销界。所以直销公司的经营者，是否具备了实战的市场经验和长远经营打算的决心，是一家直销公司成败的关键。

从事直销的人，缺乏直销涵养，以人身攻击作为晋升的武器，产品质量良莠不齐，削价，制度不健全，造成了直销事业的社会低落，家人无法正是这门事业，这到底要是人们对他有歧视，还是直销者咎由自取呢？在这样艰难的市场环境下，随着中国直销立法草案的通过，一个正统的皇家直销商应具备正确的直销理念。

最基本的理念就是100%复制

复制是一个行之久远的观念，早在2200年前，秦始皇统一中国就已经开始了。他统一了中国的文字、车轴、度、量、衡，这件事奠定了中国到今天仍是一个国土辽阔的伟大国家的重要基矗今天的史学家，在这一点上对秦始皇推崇备至。我相信，这就是复制的起源，这是中国老祖宗最早提出并实践的。

大家好，很开心能和大家一起分享我的销售心得。

销售做久了，自然是没有性格，没有个性了，时间像一块磨刀石一样早都把人的性格磨平了。

当然房产销售行业的职业顾问，大多都很年轻，几乎是清一色80以后的独生子女，这批人的性格要强，阅历很浅，知识面相对不宽。而如今的房产行业竞争也越来越厉害了，客户对房产的知识也越来越了解，因而也越来越挑剔了，于是表面上客户与职业顾问的冲突也会越来越多了。

我们应该如何理性地看待这个问题呢？其实这个问题只是表面现象，多年以后随着社会历练的增加，销售经验的丰富，自然就好了。那么既然是表面现象，其实就不是很重要，重要的是问题的根子——如何和客户打好交道。

到底如何和客户打好交道呢，这是一个很难回答，也是一个仁者见仁、智者见智的话题。

我认为和客户打交道的核心问题在于应该围绕着了解客户的需求。如果通过一些办法和技巧，能了解到客户真正的需求之所在的时候，在与客户的接触过程中就已经了解到了客户的需求的话，下来的第二步就变得既简单又琐碎，说简单的原因成交概率相对已经很高了，说琐碎是因为下来的合同，质量等对一些未定因素的承诺，是很繁琐的。

当然了解客户需求的时候，一定要学会拒绝，而且在这个过程中你必须学会拒绝，在你认为比较恰当的时机，对客户的需求很干净利索不留余地的拒绝。

这样做的效果会让你有一个意想不到的收获。

随着客户意向的逐步表露，谈判的逐步深入，这种进度自然会让你有一种预期成功的喜悦！

## 直销的演讲稿篇五

各位领导，各位同行：



我叫xxx是摩托罗拉路店的促销员，首先感谢大家给我在这里进行交流发言的机会。我发言的题目是：努力工作，争做优秀手机促销员。

我是今年春节后加入我们摩托罗拉促销队伍的，半年多时间以来，从一个手机销售的门外汉成为现在基本能胜任本职工作的促销员，为此我付出了很多的努力，也得到了很多领导和老员工的肯定，作为一名一线的手机促销员，我的体会主要有以下几个方面：

我在参加这项工作之前，从未接触过手机销售，刚开始时也只会用我自己的功能简单的手机，对于新销售的各种型号机器脑子里一片空白，然而我知道，要胜任这项工作，首先要培养对这项工作的兴趣，我从与各种顾客打交道开始入手，看着每天柜台前来来往往、高矮胖瘦、黑白美丑各不相同的顾客，强迫自己，主动和他们聊天，不管他们买不买。渐渐地，我发现这项工作其实很有意思，和顾客聊天其实是一销售技巧，通过聊天，让一些具有潜在购买欲望的顾客，把潜在的购买欲望变成实际的购买行为。特别是卖出一台机器后，那种成就感，使人非常兴奋，通过有意识的培养自己，我对工作的兴趣日益浓厚。

要作一名合格的手机促销员，必须要学习一定的销售技巧和业务知识，不断增强自己的工作能力。学习销售技巧，一是学会微笑服务，增加自己对顾客的亲和力。二是要学会耐心说服，说服顾客买你的机器。三是要学会主动和顾客聊天，不但要进行介绍机器性能的聊天，还要和顾客聊一些促销以外的话题，总的目的是让顾客认可你，信任你。业务知识主要是平时注意学习一些无线通信的基本知识。我开始销售手机以来，曾经自己买过好几本像《如何作一名优秀的推销员》这样的书籍。学习里面所讲的促销技巧，平时注意关心有关无线通信方面的报刊杂志。有的看不懂也要看上几眼。总而言之，不能让买你机器的顾客把你当成个手机的外行，尤其是稍微懂得一点无线通信的基本原理和来龙去脉，对你的业

务一定大有好处，顾客对你的信任度也会大大增强。

促销员是一个非常辛苦的职业，尤其是下班时间比较晚，越是节假日越要上班。我是军人家属，小孩小，老公工作也很忙，自从销售手机以来，对家庭的照顾就越少，虽然我很少照顾他们，但他们也很少怪我，为什么呢？因为他们知道，我是全身心的把这项工作当成一项事业来干的，再加上目前上海的就业形势非常紧张，我深知这份工作来之不易，能在这里干出一点成绩，我自己觉得已经很不错了。现在我每天早早得把小孩送到幼儿园，晚上小孩儿放学由老公想办法去接。今年暑假为不影响工作，我将放了假的小孩送到了母亲家里，直到幼儿园开学才接回来。

促销员工作是与人打交道的，在日常工作中，我时刻牢记要树立服务意识，运用销售技巧，通过热情周到的微笑服务，给顾客留下深刻的印象。与顾客建立良好的关系，就一定能立竿见影的增加销售的成功率。记得有一次一对老年夫妇在我这里买了一部中高档手机。后来不巧手机电板不能充电，他们要求退货，换电板也不行。由于在卖的过程中我已和他们聊了很多关于手机的各种功能，甚至还聊了一些生活上的家常话，他们已经把我当成自己人，对我非常信任。后来我主动帮他们联系，更换电板，跑了很多路，夫妇俩很感动，最终不但没有退货，还写了表扬信寄到宏图三胞。还有一次两个军人一起来买手机，本来只有一个人买，一个人当参谋。后来通过我的介绍，他们对我很相信，最终一人买了一部高高兴兴地回家了。在我半年多的工作中，像这样的事情还有好几件。

在每个工作单位里都有老员工和新人共同存在，我在工作的过程中一直把自己当成一个新人来看，时时刻刻注意学习他人的可取之处。我在单位随时注意搞好和其他同事的关系，经常主动向别人请教，区域经理和其他老员工对我的帮助都很大。区域经理经常提醒我注意很多容易忽视的问题。在销售过程中，我经常向他汇报一些自身不能解决的实际问题，

以求得领导的帮助。正是因为有了这么好的领导和同事。我们才有了很好的团队精神，在这样的团队中工作，我们感到心情愉快，我才取得了这么大的进步。

我们公司有着成熟的销售渠道、科学的销售系统、多样促销手段。在我的工作过程中，我发现公司的促销手段之一馈赠礼品非常有效。；因为我们的礼品都非常新潮实用，对增加销量十分有效。在日常工作中，我十分注意把赠品用足，用到位，有很多人得到赠品后还介绍他的朋友来我这里买机器，这都是赠品发挥的. 功效。按照规章制度把公司的促销手段落到实处，是增加个人业绩最简单有效的方法。

各位领导，各位同行，我参加手机销售工作的时间并不长，只是在工作的过程中做了一个促销员应做的事情，然而公司却给了我一定的荣誉，我感到我要学的东西还很多，我决心在以后的工作中和大家一道努力，为公司的繁荣昌盛贡献自己的力量。

我的演讲完了，谢谢大家。