

# 销售演讲稿(通用8篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

## 销售演讲稿篇一

“路过，别错过！这里的東西又好又便宜！”我把“业务员”的牌子挂在胸前，扯着嗓子使劲喊。开学第一天，我们学校的跳蚤市场兴奋地开放了！

看，我们雪花队的摊位上有很多商品：全新的可擦笔、有趣的书、闪闪发光的矿物……一切都很吸引人。

“路过，别错过！这里的東西又好又便宜！”我的哭声一次比一次大。我想成为一名有能力的推销员。可能是我们摊位的位置不够显眼。我喊了半天，声音都快断了，但是来参观的同学很少。我们都很着急。我灵机一动。是的，不可能监视这个摊位。你不来，我就拿东西卖了。

首先，我拿着一大盒胶棒走到一个拥挤的地方。一个小女孩向我走来，我热情地跟她打招呼说：“来看看我的胶棒！”特别粘。“小姑娘觉得价格太贵了。经过一番讨价还价，她终于和三元做成了交易。接下来我就这样卖了一整盒胶棒。跳蚤市场要结束了，摊位上剩下的商品不多了。这时候我果断换了一个促销方式：——买一送一，大卖。货摊上的货物立刻被抢购一空。

做业务员不容易！要口若悬河，足智多谋。

## 销售演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位评委老师们：

您们好！

首先，很感谢公司给我这个机会与各位同事竞职。我叫xx，今年23岁，来自咸阳彬县，是一名xx化工学校化工过程装备技术专业的毕业生。虽然我不是销售专业的，但是我勤于学习，善于结交朋友，对销售方面很感兴趣。

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，20xx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19xx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。

最后，希望领导给我一次机会，我会刻苦学习，把工作做到。

## 销售演讲稿篇三

所谓表象系统，分为五大类。每一个人在接受外界讯息时，都是通过五种感官来传达及接收的，他们分别是视觉、听觉、触觉、嗅觉及味觉。而在沟通上，最主要的乃是通过视、听、触三种渠道。由于受到环境、背景及先天条件的影响，每一个人都会特别偏重于使用某一种感官要素来作为头脑接收处理讯息的主要渠道。

### 1、视觉型的人

这种人的头脑在处理讯息的时候，大部分通过视觉画面的储存来处理。所以，视觉型的人特别容易回忆起图像或在头脑里看到的画面。因为视觉图像的变化速度一般较说话速度快，所以视觉型的人说话为了能跟上头脑的图像变化速度就会比较快。视觉型的人第一个特征是说话速度快；第二个特征是音调比较高。因为，通常当一个人说话速度越快，相对的音调也就比较高一些了；第三个特征是胸腔起伏比较明显；第四个特征是形体语言比较丰富。

### 2、听觉型的人

这种人的头脑在处理讯息的时候，大部分通过声音来处理，声音变化没有视觉画面变化快。相对来讲，听觉型的人比视觉型的人讲话速度慢，比较适中，音调有高有低，比较生动。听觉型的人对声音特别敏感。另外听觉型的人在听别人说话时，眼睛并不是专注地看对方，而是耳朵偏向对方的说话方向。

### 3、感觉型的人

与以上两种人都不同。感觉型的人第一个特征是讲话速度比较慢；第二个特征是音调比较低沉、有磁性；第三个特征是讲话有停顿，若有所思；第四个特征是听人讲话时，视线总喜欢往下看。

对不同表象系统的人，优秀的推销员会使用不同的速度、语调来说话，换句话说，就是用客户的频率来和他沟通。以听觉型的人为例，如果你想和他沟通或说服他去做某件事，但是却用视觉型极快的速度向他描述恐怕收效不大。相反，你得和他一样用听觉型的说话方式，不急不缓，用和他一样的说话速度和语调，他才能听得真切：否则你说得再好，他也是听而不懂。再以视觉型的人为例，若你以感觉型的方式对他说话，慢吞吞而且不时停顿地说出你的想法，不把他急死才怪。

所以优秀的推销员对不同的客户会用不同的说话方式，对方说话速度快，就跟他一样快；对方说话声调高，就和他一样高；对方讲话时常停顿，就和他告诉也时常停顿，这样才不会出现“各说各话”的尴尬情景。因为能做到这一点，所以优秀的推销员很容易和客户之间形成极强的亲和力，对各种客户应付自如。

## 销售演讲稿篇四

尊敬的领导和同事：

大家好！

我的名字是xx□我是xx□站在大家面前，我稳重但不刻板，激进但不张扬，温柔但不懦弱，平淡但不懒惰，诚实但不固执。首先感谢公司在人事制度上营造了一个公平竞争的环境，让我有机会参加这次比赛。我正在竞争销售部助理销售经理的

职位。现在我站在这个舞台上，以我全部的信念和正直，竞选经理的职位。中文字典里的经理是指经营管理。管理以管理为基础，管理是根本。只有严格的管理和正确的经营理念相结合，才能创造我们成功的奇迹；在我看来，一个合格的经理，是站着就能说话，坐下就能写字，出门就能出去的人。人生只有美好，没有辉煌。于是我勇敢地来到了这里。

下面说说我对销售经理工作的理解和对以后工作的想法。

在现代企业管理中，“以人为本”已经成为现代企业管理的核心理念。“以人为本”就是尊重人、理解人、关心人，充分发挥全体员工的才能，激励全体员工为企业的生存和发展做出最大的贡献。因此，销售部门是具体组织和实施公司管理计划的主体。在我看来，销售部门的工作极具挑战性，销售部门的工作人员应该热情、善良、公正，所以我有这方面的天赋。因为我诚实，公平，有原则，责任心强。我知道销售部副经理的工作很重要，主要体现在服从、执行、做一线员工的后盾。如果能参赛成功，我就做部门副。

我的工作思路是：

第一、要求自己“三从”，人格服从调配，情感服从原则，主观服从客观，不为自己找借口，不给领导找麻烦。

第二、完善执行公司既定程序坚决执行。刚健、求实、务实的工作作风，培养了我遇事不含糊、不拖沓的工作习惯，养成了我不唯书不唯上、唯真理、唯现实的工作态度。

第三，提高协调性，我们是一个销售团队，这个团队是一个融合了很多个性特征的团队，让整个团队有凝聚力，拳头最有力。

第四，不断增强自己的学习能力，当今社会竞争激烈，各种学术和科学技术日新月异。文凭高，学历高是不够的。只有

学习能力高，才能立于不败之地。火车跑得快，看人头。只有当团长以身作则，整个团队才能学得更好。通过学习，可以对整个行业未来的发展有一个相对准确的定位和远见。

我们是一个销售团队，销售力量是我们团队的根本和灵魂。以上四点是我对三年来提升销售队伍的总结。我是一个农村孩子，深刻理解“剑锋来自削尖，梅花香来自苦寒”的道理。十年磨一剑的精神，一直激励着我向上游奋斗，永无止境的奋斗。阿基米德说，给我一个支点，我就能举起整个地球。我说，你给我一个支点，我可以带领一群队伍冲锋。毫无疑问，在领导和同事面前，我还是一个比较陌生的学生；平心而论，我工作时间短，没成绩，没资历，没基础，没优势可谈。是拿破仑的那句“不想当将军的士兵不是好士兵”激励我去尝试。我不敢奢求什么，我只想让大家了解我，理解我，帮助我，或者喜欢我，支持我。正因为如此，我更清晰地看到了差距，这促使我履行自己的职责，努力学习，努力工作，用自己的微薄之力回报自己，回报公司。

我的演讲结束了，谢谢！

## 销售演讲稿篇五

尊敬的各位领导，各位评委，同事们：

大家好！

由衷地感谢领导和同志们为我搭建了这样一个展示才干，首先。公平竞争的舞台。面对这样一场强者之间的角逐，曾反复地问过自己，什么样的力量支持我走上这个圆梦的讲台？深思良久，觉得今天给予我最大力量的对工作的强烈热爱以及由此而迸发出的激情与自信！这里我以年轻人的坦诚，用“心”回答以下问题并真诚地接受大家的审视与评价：金融专业本科学历。今天我竞聘的岗位是支行市场营销部副经理。

## 第一，我为什么自信能够胜任这一工作

### 我的自信首先来自于丰富的工作经验

有人说，经验是最宝贵的财富，是做好工作的前提。我到商行工作已经年了。这些年来，我的工作岗位不断变化，从营业部出纳柜柜长、信贷科副科长、个人金融业务部副经理、再到营业部副主任，在这十几年中，虽然我的岗位“终点又回到了起点”，但工作历程的轮回，却使我积累了丰富的的工作经验，无论在业务能力和管理水平和沟通协调能力上，我都取得了长足进步。

### 我的自信还来自于对自己的严格要求

我具有强烈的事业心，精业敬业是我对自己的要求。为此，我常年坚持学习，通过学习开阔自己的视野，增长自己的才干。这些年来，我学过文秘，还参加了经济师和注册会计师的学习。特别是近年来，我着重加强了市场营销理论与技巧的学习，掌握了扎实的理论知识，具备了一定的市场拓展能力。

### 我的自信更来源于对自己性格的认知

“大雪压青松，青松挺且直”是我最喜欢的两句诗，也是我性格的真实写照。我不怕吃苦，不怕承担繁重工作的压力，敢于应对挑战。我想这对于市场营销工作者来说是极其为重要的素养。面对异常惨烈的竞争，面对纷繁复杂的局面，只有坚毅的性格才能支撑我们顽强拼搏进取，奋力开拓市场。

我们敬爱的周总理有一句名言：“坐而言不如起而行”。那么我以什么来获得大家的信任呢？我的答案也是行动！

## 第二，如果竞聘成功我的工作设想是什么

首先，以提高服务质量为前提，协助经理做好传统业务

不可否认，存款工作目前仍然是我们主要的利润来源之一，是我们必须做好的一块传统业务。我们要创新工作方法，实现这项业务内涵上的增长。具体来说，我将积极协助经理做好人员转变观念工作，要由“主人”变“仆人”，要明确客户满意是衡量我们工作的唯一标准。要争取更多的客户，就必须打造服务品牌。为此，我们要完善服务功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感，留住老客户，吸引新客户；同时，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务等方法，增加客户的信任感和忠诚度，以保有我们稳定的客户群，实现客户资源内涵上的增长，提高我们的利润水平。

其次，以强化营销为突破口，积极拓展新业务

由于加入wto以后，给我们金融业带来的严峻的形势和挑战，积极发展个人贷款和中间业务，对各个银行来说，都显得极为重要。而做好这些业务的突破口，我认为在于坚强营销队伍的建设。因而我将协助经理进一步加强对客户经理的培训工作。客户经理是银行向客户全面营销所有金融产品和服务的主力军，客户经理的工作能力和水平和我们的业绩息息相关。首先，要加大他们的营销知识的培训，以前沿的营销理念和销售方式、方法武装他们的头脑，使他们明确要向谁，以什么样的态度，怎样去营销我们的产品和服务。与此同时，要制定适合营销人员管理和激励特点的考核激励管理体系和规章制度，奖勤罚懒，以最大程度地鼓励客户经理努力拓展市场，打造一支特别能战斗的客户经理队伍，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，并以各种金融产品为手段，为不同的客户“量体裁衣”，实行存、贷、中间业务的捆绑式营销，增加我们的赢利能力。

第三，提高贷款质量、防范与化解信贷风险。

首先我要树立安全、效益、竞争观念，把贷款的安全性和效益性视为银行信贷工作的生命线，改变粗放式管理，实行集约化经营战略，创造最大的经济效益。其次要对信贷资产的管理上要实现由“高风险、低收益”到“低风险、高收益”的转变。为此我将充分利用目前国有企业优化资本结构的良机，支持和帮助企业实现资产重组，把风险承担的主体转移到高效低险的企业，降低风险系数，提高信贷资产的收益。我还将建立信贷风险防范预警系统，从贷前调查入手，通过确立科学的贷前调查分析指标，全面分析贷款的安全性、效益性、可偿还性等指标，提出科学的贷前预报；贷后要建立跟踪检查系统，形成信贷资金网络风险管理，及时发现问题，起到预警、报警作用。

最后，我还要以审慎的态度，在有效控制信贷风险的基础上，做好对企业的贷款工作。当然，作为部门副经理，我还要注意协助经理做好部门的各项管理工作，使各项工作在良好的气氛中开展，在和谐的环境中完成，从而提高我们部门的形象和竞争力。

尊敬的各位领导，评委，此次竞聘“我为荣誉而战”，我为成功而来，如果我的坦诚、自信与能力能够得到大家的认可，我将倍加珍视这一机遇，倍加努力工作，以自己的工作业绩回报大家的信任与厚爱。诚然，竞争就意味着必然有人会被淘汰，我作好了充分的心理准备，成功的结果固然令人心醉，但追求成功的过程同样魅力无限，今天，无论结果如何，我都要说“我人生中的这一乐章无比辉煌与精彩！”

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 销售演讲稿篇六

尊敬的各位同事：

大家好!

感谢大家对我的支持。

一个优秀的团队来自于顾客的认定和大家的认同，那么，怎么才算是一个优秀的团队呢，我个人认为需做到以下几点：

第一，同事之间要密切配合，发挥个人所长；在一团队当中，每一个成员都有其自身独特的优点和长处，比如有人做销售做得好，有人在陈列方面很有造艺，还有人善于数据统计，等等。

只要大家各尽其长，相互帮助，密切配合，才能够把工作做得更好。

第二，总结经验大家一起分享；在我们平常的工作中，每一次销售过程都是一种经验，无论销售成功与否，都值得大家共同探讨，把销售经验传授给其它同事，学习借鉴成功的经验与技巧，总结分析失败的原因，吸取教训以便下次改正，大家相互学习，共同进步。

在此，我有一句话和大家分享：“大家好，才是真的好。”

谢谢大家!

尊敬的各位同志：

成功属于永远不放弃的人

人因为梦想而伟大，早日达到自己的目标 用心血铸就辉煌的明天!

机会总在怀疑犹豫中产生 在叫号后悔中结束 走自的路让别人去说吧

倾材足以聚人，量宽足已得人，身先足以率人，律己足以服人，得人心者得天下！

心底无私天地宽

阳光下做人 风雨中做事

真诚沟通 互助学习 态度积极 快速行动 一直向前走不回头

性格决定命运, 选择大于努力 做人要厚道!

为梦想要舍得付出!

选择比努力重要，选择不对努力白费！ 我是最棒的!!!

永保颠峰状态, 快速行动！ 成功很难, 不成功更难

要生存就得象狼一样在森林里生活

一颗感恩的心会让我们成功在即 快乐就有好心情 要做就做最好

拒绝机会就是拒绝财富

相信自己，相信伙伴。

想到 做到

想法决定行动，行动决定结果 改变使你成为最大的赢家 选择比努力更重要

奋斗是我的性格，成功是我的目标！ 处事谦和必能心旷神怡 爱拚才会赢

相信自己，相信伙伴。

把握先机，容易成功 只要你过得比我好！无智则无得 人定胜天 以诚换诚

生命中所发生的每一件事必有其意义！永不放弃

坚持就有未来 我是最棒的

没有完美的`个人，只有完美的团队 选择放在努力前面 智慧+进取=成功

我不知道什么叫做机遇 我只懂的抓住机遇

独立思考

生命不熄战斗不止

人类因梦想而变的伟大 居安思危

成功是一种观念. 思想. 心态. 习惯 以微笑面对人生 想大才能做大

因为这个世界绝不可能有第二个我，所以我天下无双 一切都是自己争得的！

想让别人相信你, 首先你要相信别人 坚持就是胜利 天生我才必有用 成功就会有付出 自强不息, 厚德载物 战胜自己 而不是别人 相信就有可能!

从来不让认识我的朋友后悔!! 永不放弃

成功人有成功人的气质 放弃好的 选择更好的

业精于勤荒于嬉;行成于思毁于随! 抓住现在不等未来

没有比人更高的山，也没有比脚更长的路!!

你有我，我有你，合作共赢创未来 相信自己就一定能够成功  
与人为善，快乐无限

实实在在做人，勤勤恳恳做事 自信，我是命运的主宰者追求  
自己的梦想，坚持到底！从“人人生而平等”到“通过读书达  
到平等”！发展就是硬道理 做事先做人明知山有虎。

偏向虎山行 做正直的人，做正确的事 相信自己 追求不息  
一切都会过去的帮助别人成功，才能自己成功 走自己的路让  
狗去叫吧！诚实做事. 诚实做人，活的自在，活的讲究，活的  
精彩 成功太慢也是失败！

天生我才必有用，千金散去还复来 有梦想就有希望

成功不是条件是信念，成功不是方法是想法

你成功！我成功！大家都成功！为者常成，行者常至

心有多宽，世界就有多大 百折不饶 我努力我成功

不负我心 不负我生

业精于勤 荒言： 态度决定一切 做就做最好

这是一个美丽的世界 付出总有回报

直销最重要的是心态

让健康和成功永远伴随你我！

天道酬勤，凡事感恩。

人失败并不是成功之母；只有检讨才是成功之母 苦想没盼头，  
苦干有奔头。

蚁穴虽小，溃之千里 没有随随便便能成功 上帝助自助者

再冷的石头，坐上三年也会暖 两粒种子，一片森林

不怕输在起点，就怕输在转折点 人生方向最重要 我思... 故我在

坚韧是成功的一大要素，只要在门上敲得够久、够大声，终会把人唤醒的 以诚感人者，人亦诚而应 人格的完善是本，财富的确立是末 含泪播种的人一定能含笑收获 一个能从别人的观念来看事情，能了解别人心灵活动的人，永远不必为自己的前途担心 别想一下造出大海，必须先由小河川开始 人生是单程的，在驶向终点的路上一定要找到成功的感觉！玩出品味，玩出精彩，玩出辉煌！

把今天的工作做得尽善尽美，这就是你能应付未来的唯一方法 不要等待机会，而要创造机会 先知三日，富贵十年；如果要挖井，就要挖到水出为止 健康是人生的第一资本 不经历风雨怎么见彩虹！穷不一定思变，应该是思富思变 由内而外的精采，成事在天，谋事在人，事在人为，有志竟成！平凡的脚步也可以走完伟大的行程。

只有不断找寻机会的人才会及时把握机会 虚心竹有低头叶 傲骨梅无仰面枝 造物之前，必先造人。

各位同仁：

大家好！

一个企业的创立，离不开积极勤奋、风雨同路的每位优秀员工；企业的发展，更需要新鲜血液的不断加盟。

不同背景、不同经历、不同层次的人才荟萃，冲击碰撞、互相激励，才能使我们的创新思维领先、科学管理领先、诚信

经营领先和做全球第一汽车标准件的目标。

我们的企业好像一个大家庭，以它广博的胸怀，接纳、包容了在场的每一位。

你们家境、品性不同，年龄、爱好不同，文化程度、社会历练、从业经验各异，但在企业中却扮演着不同的角色，你们都是企业的骄傲，都是企业的主人公！

我深深的知道，正是你们的主人翁精神，支持着你们为我们的企业默默的奉献着！时常萦绕在我脑海的是为了健康城顺利开业不分昼夜辛勤工作的所有同仁——这里没有职位高低之别，不分是指挥若定的高管、现场管理的中层还是勤勤恳恳、默默奉献的普通同仁，只要为我们企业作出过贡献，我们同样不会忘记！

企业的发展壮大，需要资金的积累和不断的投入。

也许，你们的付出并不总是得到自己所满意的回报；但是，我们要相信，只要企业发展了，我们个人才能得到发展的空间。

也许，你们从事的未必是自己最喜欢的工作；但是，我们要知道，企业是一个相互配合的有机整体。

企业需要你们的敬业爱岗、无私奉献！

我衷心期待全体同仁与我们企业共同成长，期待全体同仁对我们企业继续予以大力支持，和工作方面的配合。

作为大家庭中的一员，我想对你们说：公司的每一位同仁都是公司最宝贵的财富，你们的健康和安全，不仅维系着公司的兴衰，更关系到你们家庭的幸福。

我衷心希望每位同仁在为企努力工作的同时，都能关注健

康，珍爱生命，一同创造我们企业明日的辉煌，共同分享奋斗的成果！

愿每一位同仁在企业度过激情燃烧的岁月，在健康快乐中建功立业，与企业一道走向成功！

胜利的荣耀属于我们企业，属于企业的全体同仁！

最后，我衷心祝愿全体同仁及家属工作顺利、生活愉快、万事如意！

## 销售演讲稿篇七

我叫××，是××集团××区域家居总汇的一名普通电工。被荣幸的评为了20xx年度××集团优秀员工，这一荣誉首先归功于各级领导，归功于我周围的同事们，我只不过做了一点应该做的工作，尽了一点应尽的责任。

调、蒸饭箱等电器设备逐一登记造册，建立起有关的档案，凡事做到心中有数。

每到夏季，商场就因供电不足，影响空调的正常运行，并时常出现停电现象。所有电器设备长时间超负荷运行。加之商场通风设施不好，又闷又热，导购员在岗位待不住，顾客不愿多停留，及大影响了商场的正常经营。为了解决这一困难，我首先认真分析了整体用电情况，制定了逢时用电计划，合理地限制照明用电，保证了空调的正常运行。在满负荷的情况下，为了保证商场正常用电，我不定时地到商场外供电变压器监测电流、为总开关通风降温。炎热的夏天，地表温度达60多度，我头顶烈日，脚踏热地，一站就是个把小时，一个夏季过来，往返商场与变压器及各商户之间的路程达200多公里，脸和后背晒得脱了皮，脚焖得长出了脚气。我个人付出了一点辛苦，却换来商场舒适的经营环境，当看到出租率

持续上升，客流量不断增多的时候，我内心也感到了一丝爽意，因为我尽了应尽的责任。

一名合格的员工，除了有较强的事业心、责任感外，还必须具备良好的主人翁精神，时时处处想为企业的利益去想，做为企业的利益去做。几年来，我始终像家庭过日子一样，本着勤俭持家的精神，做好各项工作。

商场有30台空调机，一到夏季满负荷工作，经常出现保护停机，还时常出现故障，维修费用较高，通过向专业人员请教和观察，了解到主要原因是室外机散热不好的原因。对此，我主动定期清洗室外机散热片，保持每台机组的清洁和良好散热性，由于精心的养护，三年来所有空调没出现一次保护停机和故障，节约维修费用9000余元。

商场配电设施在地下室，存在多处隐患，且维修极不方便。我在春节商场放假期间，利用平时收集的电线、接线端子、螺丝、涨管等原材料对配电设备进行改造，使其趋于装配合理、维修方便，还节约了1300余元的开支。

平时工作中，我将商户丢弃的废线头、线管、有故障的镇流器和开关等物料保存下来，修缮后已备他用。如一拖二镇流器有的损坏一拖，另一拖却完好正常，我收集起来对其进行修理，不能修好的处理后当作一拖用。几年来，商场内各灯箱所换的镇流器没有购买一支新的，为商场节约了4500余元。

导购优秀员工发言稿导购优秀员工发言稿为解决涮拖布水池不便利的问题，我本着少花钱、多办事的原则，和另一位电工当起管工和泥瓦工来，亲自设计方案，利用剩余水泥、砖、砂土等原料改建水池，比施工队改造，节省开支500多元。

商场工作人员少，工作繁杂，为了给领导减轻负担，自己在巡视商场中，见到一些问题，优秀是个闪着美丽光环的字眼，守在kdc销售第一线上，能成为优秀的营业员是我们一直以来

的愿望。

我们销售着只为幸福传递的钻饰，也要做个快乐与爱的使者。所以，我认为优秀的营业员首先要有爱心有活力有激情有朝气，每天以积极向上的心态拥抱生活，以饱满的热情投入工作。做一个专业的珠宝销售人员，以过硬的功底和贴心的服务，忠实地传递我们的品牌形象。

优秀是个闪着美丽光环的字眼，光环有多闪亮，其内涵就有多丰富。优秀的员工一定要自信，百折不挠，心中永远有目标，每天活得充实而精彩。待客微笑有礼，语言委婉温和，举止落落大方，注意服务的细节，为我们的品牌形象加分。

优秀是的光环越是美丽，登向优秀颠峰的道路就越崎岖坎坷，其付出也就越多。优秀营业员要有扎实的专业知识，要有丰富的销售经验。勤奋学习珠宝知识和销售技巧，孜孜以求，温故知新；在每一笔成功的销售之后及时总结，举一反三；对于暂时尚未达成的销售，决不认输，永不放弃。优秀的员工会想尽一切办法提高自身的综合素质和修养，找一切理由来接近和了解我们的顾客，想千方百计征服顾客赢得市场，有勇气争最大的份额，有决心吃最甜的蛋糕。

优秀的员工，工作时能独当一面，融入集体后与团队成为一体，懂得协作，讲究效律，配合默契，时刻认识到团队利益高于个人。

优秀的员工，要像lx那样口若悬河，思维敏捷；要像xp积极乐观，随机应变；要向xj委婉道来，让人如沐春风；要像lh那样脚踏实地，步步为营；要向xc那样心灵手巧天真活泼。

当我把以上的优点都盘点一遍，我发现如果它们能集于一身时，我们真的可以被冠以优秀一词了，而如果我们能团结协作默契配合到有大我无小我，众人如一人的境界时，那我们每个人都将真的非常优秀了。

优秀的员工，其实就是你我他，我们自信并快乐着，奉献并幸福着，与kdc一起成长着。

优秀是个闪着美丽光环的字眼，守在kdc销售第一线上，能成为优秀的营业员是我们一直以来的愿望。

我们销售着只为幸福传递的钻饰，也要做个快乐与爱的使者。所以，我认为优秀的营业员首先要有爱心有活力有激情有朝气，每天以积极向上的心态拥抱生活，以饱满的热情投入工作。做一个专业的珠宝销售人员，以过硬的功底和贴心的服务，忠实地传递我们的品牌形象。

优秀是个闪着美丽光环的字眼，光环有多闪亮，其内涵就有多丰富。优秀的员工一定要自信，百折不挠，心中永远有目标，每天活得充实而精彩。待客微笑有礼，语言委婉温和，举止落落大方，注意服务的细节，为我们的品牌形象加分。

优秀是的光环越是美丽，登向优秀颠峰的道路就越崎岖坎坷，其付出也就越多。优秀营业员要有扎实的专业知识，要有丰富的销售经验。勤奋学习珠宝知识和销售技巧，孜孜以求，温故知新；在每一笔成功的销售之后及时总结，举一反三；对于暂时尚未达成的销售，决不认输，永不放弃。优秀的员工会想尽一切办法提高自身的综合素质和修养，找一切理由来接近和了解我们的顾客，想千方百计征服顾客赢得市场，有勇气争最大的份额，有决心吃最甜的蛋糕。

优秀的员工，工作时能独当一面，融入集体后与团队成为一体，懂得协作，讲究效律，配合默契，时刻认识到团队利益高于个人。

优秀的员工，要像lx那样口若悬河，思维敏捷；要像xp积极乐观，随机应变；要向xj委婉道来，让人如沐春风；要像lh那样脚踏实地，步步为营；要向xc那样心灵手巧天真活泼。

当我把以上的优点都盘点一遍，我发现如果它们能集于一身时，我们真的可以被冠以优秀一词了，而如果我们能团结协作默契配合到有大我无小我，众人如一人的境界时，那我们每个人都将真的非常优秀了。

优秀的员工，其实就是你我他，我们自信并快乐着，奉献并幸福着，与kdc一起成长着。

## 销售演讲稿篇八

销售的路上不能少了真情

各位领导，同事们，大家好！

首先，我非常荣幸能加入中信这个大家庭。

在中信我并没有太多的销售成功案例，这是我需要加强努力的。我简单的说一下我在以前的工作中让我记忆比较深的一个案例吧。

那是在北京的一家公司，我负责销售的是针对高校图书馆的宏观经济数据库。到年底的时候是公司要求回款的时候。恰巧这个时候我好几家客户正好到期也需要签续费合同和收款。

在高校其实欠公司的钱下一年在给的情况很多，其中我遇到山西的一个大学他们今年图书馆的经费不多说是要砍掉我们的数据库。其中的情况比较多首先是他们今年的经费不足，其次是他们图书馆换了新领导而这个新领导和分管信息这块的副馆长不是很对付。这些情况都是我后来才了解到的。

记得我去他们学校的时候天已经很冷了，我首先去的是分管信息这块的副馆长办公室。因为以前都是和他接触的合作了2年都很愉快。我到他办公室的时候还有另一个数据库的销售

在哪里。我在哪里等了一小会，这个副馆长的态度都不像以前那么好了。

直接给我说他们今年的经费不足，说是要砍掉好几家数据库。不幸的是我们也在里面。当时我看他说的态度那么坚决心里就急了，因为今年的任务比较重不能有一点闪失的。不知道当时是怎么了眼泪就在眼眶里打转，当时真是要急哭了。我就坐在他办公室不走，一直问他现在有什么办法呀，这个单子不能丢呀。

我在楼道里站了好久后来终于下定决心了死马当活马医了。敲开了新馆长办公室的门，之前通过电话。简单的自我介绍后他也知道我是谁也知道了我的来意。同样他也是用经费不足的说法回绝了我，结果我又和之前在副馆长办公室那样眼泪在眼眶里打转了。我给他说了我的难处，同时也用数据告诉他我们的数据库他们学校的同学利用率很高。

因为和这个新馆长不熟，感觉这样真是很不应该。没过一会我就离开了。带着沉重的步伐从5楼走了下来，期间我在二楼的拐角处呆了很久。可能是累了也可能是绝望了。我走出了办公大楼外学校外面走，后来我看见那个新馆长开车出来了。我很礼貌的给他摇手再见。

在我回到北京的第5天，那天我记得是在去山东淄博的路上。我接到了这个大学副馆长的电话，他给我说让我把合同给他们拿去。当时我还以为我听错了呢。结果很顺利的没几天财务就告诉我收到了这个学校的钱。这件事情我一直都记得，以前听过我们经理说以前有同事是把客户的钱哭回来的。我还不信，现在我相信了。因为我有同样的经历。后来我在分析这个事情，为什么能成功呢。我想或许是真情流露吧。

今天，很开心作为一名销售人员站在这里和大家聊梦想聊成长聊在爱家工作和生活的日子。我会认真从伙伴们的经验里汲取养分，会努力在大家的教训里获得勉励。同时也希望自

己拿出来经历之谈可以为大家所用。

销售的世界，神秘而又透明，说它神秘，是因为很多人不知道怎么能做好销售，并为此四处找寻方式、求教经验，希望能揭开它神秘的外衣；说它透明，因为客户都是公开的，所得到的利益都是透明的，你无法改变你的即成业绩数额。很多朋友都执着的认为做好销售只要能吃苦耐劳就行了，其实不然，一个成功的销售，他掌握着不为别人所知晓的销售技巧，也就是销售门道，这就解释了同样都是在做，差别却是很大的原因。而这个门道，前人称之为“诡道”，《孙子兵法》曰：兵者，诡道也。做销售堪比行军打仗，运筹帷幄，方能决胜千里。

当然说起来一切都可以变得很容易，而实际投入到销售的实战中，直面的情形中难题会比想象来的多来的坚硬。而这个时候最需要的是勇气和坚持。勇气让我们敢于挑战，坚持则会让我们在挑战中战胜困难。很骄傲，当时的我拥有足够的勇敢跟坚韧，可以支撑我接受并最终战胜了挑战。

或许最初踏上营销道路的你也一样恐惧过，害怕自己被拒绝，怕受伤害。总是想把自己武装成一个老手，不愿意承认自己是菜鸟，不愿以青涩的模样去面对客户。而现在总结我们会清晰的发现：客户才是销售员最大的老师，受伤才是成长最好的催化剂。看别人的经验技巧，觉得很不错，可是往往很难转化成自己的经验。原因很简单，因为自己没有真切经历过，自然不深刻。而只有亲历过，为难过，害怕过，面对过，才会深深记得并成为脑海里自己书写的教科书，从此，为我们所用。

鲁迅先生说，世上本没有路，走的人多了，也便成了路。

而我想用自己的体会改一改：世上本没有路，走的次数多了，自然成了路。

销售就是这样，需要我们踏踏实实认认真真走好每一步，不吝惜力气不吝惜汗水不吝惜勇气不吝惜失败和跌倒。只有经过风雨的洗礼，梦想的种子才能变得顽强并最终成长起来。