

2023年销售沟通演讲稿 销售沟通演讲(汇总5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。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

销售沟通演讲稿篇一

五一快到了，对每一个一线销售员来说，是增业绩，拿提成的又一个好机会；对老板来说，是赚钱的好机会。

可是，你真的准备好了吗？

技巧1：学会进行封闭性问题的提问

销售的过程中，能针对我们的每个卖点设计并提问一些封闭性的问题，也就是让顾客回答一些“是”与“不是”的问题。

在设计封闭性问题的時候，尽量让顾客回答“是”，假如顾客回答的都是“是”的话，那我们的销售就基本能成功了。

技巧2：区分谁是购买者、谁是决策者

销售的过程中，尽力吸引决策者的关注，同时，也要善于对待影响者，因为其可能会影响到我们的整个销售过程。

例如：年轻夫妇同意买东西，多以女方为主；中年夫妇买高档的用品，多以男方为主；一家老小来买商品，一般父母是出钱者、决策者，子女是商品的使用者、影响者。

技巧3：以编故事或潜意识的暗示进行情节销售

要知道，我们所要面对的是各样的消费者，我们需要做的是使各类消费者能够很好的理解我们产品的功能，加强对我们产品的印象，利用编故事或潜意识的暗示能很好的把消费者引入我们的话题。

技巧4：尽量让顾客参与到我们的销售互动当中

是一个互动的过程，并不是一个人表演的舞台，同时做好互动是增加我们产品信服力，使顾客关注我们讲解内容的最好途径。

技巧5：学会诉求与赞美

赞美顾客可以使客人虚荣心上升，给客人以好感，使其头脑发热，利于冲动购买，使顾客停留专卖店的时间增长，更有机会销售成功。

例如：用感人的语言使顾客下定决心，如“您家人也一定会喜欢的！”

技巧6：学会应付讨价还价的顾客

消费者在购买产品时讨价还价的原因主要有：一、对价格有异议；二、追求成就感。

我们应付对策首先是自信，突出品牌力，建立不容置疑的诚信感。其次需要对消费者适度的恭维与夸奖，使消费者获得某种程度的满足感。最后用执着触动消费者的可怜心。

技巧7：销售的过程中要注意促单

掌握技巧需要讲究效率，在产品解说到一定过程的时候要促单，顾客在犹豫不决的情况下我们要帮助他做决定，特别是

面对多个消费者在商量到底需不需要购买的情况下，需要帮助顾客做决定，然后促单。

技巧8：善于与一线品牌做比较

作为终端销售人员要对竞争对手的产品了解透彻，只有这样才能更好的解说我们的机器。同时，销售的过程中，尽量把我们的产品质量、功能、性能与第一品牌靠近，拉近我们与第一品牌的距离。

技巧9：学会观察与比喻

在终端销售的过程中，我们要观察对手的卖点，并能对他的卖点进行一些有力的打击；在实际的销售过程中，我们也要学会利用比喻的手法，把我们想要表达的东西用一个简单的比喻介绍给顾客，加深顾客的认识。

技巧10：学会利用销售道具

我们写议论文需要论据，做数学证明题同样也需要“因为……所以……”，同理，在我们实际的销售过程中，我们要学会利用一些报刊、书刊、评论、评测等对我们有利的一面来做为我们销售过程中有力的论据。

技巧11：学会销售企业文化

在销售的过程中，我们要学会思考与随机应变，能够化解消费者的疑虑，同时我们销售的过程中不是单单销售我们的产品，我们还要销售我们的企业文化。

销售沟通演讲稿篇二

一、良好沟通的必要：

在工作中，您需要与您的上级、下级、相关部门、尤其是您的客户进行各种不同层次的沟通，如果您发现自己与人交流沟通不当，想一想是否因为自己没能重视沟通？有了良好的沟通，办起事来就畅行无阻。沟通涉及到获取信息或提供信息，在这种或那种之间，或对他人施以影响以理解您的旨意并愿意根据您的愿望行事。

然而，许多问题都是由沟通不当或缺少沟通而引起的，结果会不可避免地导致误传或误解。

要想获得有效的沟通，了解什么地方会出错，无疑是大有用处的出发点：

1、沟通不当的标记

或许，您很少会花费心思去正确表达自己的观点，这经常是因为您表达的方式出了问题，而并不是您思维混乱的原因。通常，您也会很容易地发现某事没有得到很好的沟通，而通常有些话您根本就不会说出口，只是以皱眉或叹息的形式表达出来。从这一点可以看出，沟通的内容与接受的内容并非只字不差，因此，想法子填补两者的鸿沟是至关重要的。

2、没有正确的阐述信息

“思想”和“信息”要转换成“能用于传递的信息”需要您进行正确的领会。具有興味盎然的想法当然不错，但有两点可能会影响良好的沟通：

不能对沟通的内容进行清晰而有逻辑的思考。例如，当要表达“我们需要些信封”时却说“信封用完了。”

不能理解对方的关注所在并正确地表达信息，以便获得对方的全部注意力和理解。例如，该用通俗上口的口语时，却用了晦涩拗口的学术语。

如果您的信息没有得到清晰的表达，它便不能被听者正确的理解和加工，有效的沟通也无从谈起。

3、给人以错误的印象

在您的日常工作与生活中，可能很少会拳脚相向，或出口伤人。但是，您其他方面的行为举止会不知不觉给人们几乎同样糟糕的印象。其中有三个方面最值得注意：

外表：着装时不拘礼节表明您要么对交流沟通的另一方漠不关心，要么您想先声夺人。破烂的牛仔裤和邈里邈邈的运动鞋与笔挺气派的西装给人以截然不同的印象。根据场合的不同，两种着装风格都会给人以完全错误的信息。

措辞：不假思索地使用乡言俚语会得罪他人，也会扭曲信息。举个例子，私下里把顾客或主顾叫作“伙计”似乎给人以一种哥们义气的感觉。但它也不知不觉地传达出对别人的轻慢。

拖沓：不准时赴约表明您不把别人当回事。如果某人守时，别人就会认为他很在意，把别人放在心上，但如果总是迟到，就会给人这样的印象，即沟通的内容是不重要的。

以上所有这些都传达出这样的一个信息，就是您没有真正把别人放在心上，亦或您即使把别人放在心上，也不会在乎他们的观点和需求。甚至在您开口说话之前，怎样才能防止产生沟通障碍，怎样才能树立正确的印象，仔细想想这两个问题是大有裨益的。

4、没有恰当地聆听

即使您说话时人们在干些其他事，如看报，或者转着手上的笔，他们也会告诉您，他们在听您说话。但是，如果听者没有按您的要求行事，您就有理由怀疑，认为他们根本就没有把您的话听进去，因为他们把“听”和“听进去”混为一谈了。

如果人们没有聆听，他们也是有可能听到片言只语的，但会错失至关重要的部分，因为他们的注意力已开小差了，或者，他们只拾得您的一些牙慧，反把它当作全部了。这些话可能被听到并进行了加工，但不会照单全收而进入他们意识的深处。

举例说，如果某个教师看到学生在课堂上神游并去问他：“我说了些什么？”这个生完全可以鹦鹉学舌般地复述一些，但他却没有真正地理解。

如果人们从您说话的内容和方式作出判断，认为您不可信，他们也不会有可能听您说话。重要的不是您所传达信息的内容，而是把信息传达给对方所使用的方法，正是这一方法激励对方去聆听您欲沟通的内容。

很明显，如果人们没有用心聆听信息或注意说的内容，他们是很难记住的。如果没有适当的汲取说话的内容，错误理解的余地就大了。

二、与客户沟通的技巧

1. 做好谈判前的准备工作

清楚自己能够接受的最低价位，而且多创造些谈判期间可以利用的可变因素，尽量让谈判继续下去，以从中找到可行的解决方案。很多销售人员认为价格是自己拥有的惟一变量因素，但仅仅考虑价格最后的结果只会既削减了利润，又增添了买卖双方彼此间的敌视。

正确的做法应该是把目光集中在客户与你的共同利益上来，例如：在谈判的过程中，要多谈些关于售前、售中和售后服务的话题，在谈判中加入培训计划和考察计划，为稍后即将谈到的价格，找到它的价值所在。

2. 当你受到了攻击，要保持冷静

先听一听，尽可能多地了解客户的思路。顾客一旦进入他的思路里，争辩根本无法使他动摇，在这种情况下，劝说的最好办法就是聆听。原因是这样的：首先，新的信息可以扩大活动的空间，增添变量因素数目；其次，静静地聆听有助于化解怒气；第三，如果你是在聆听，你就没有做出任何让步。

3. 不要偏离主题

谈判会令人变得不知所措，客户经常会因为没能取得丝毫进展而沮丧。这时候最关键就在于保持头脑冷静，注意客户的言语及神态，并且耐心等到平静时，总结一下谈判所取得的进展。例如：设想一下，你是不是可以这样说，把话题重新引到你所期望的主题中来：“我们已经在这些问题上工作3个小时了，试图达成一项公平合理的解决方案。现在，我建议重新回到付款条款上来，看看是否能做出总结。”

4. 确定公司的需求

销售人员在讨价还价时，必须时刻铭记两个焦点：客户的利益和本公司的最大利益，最佳的谈判并不是一味地去满足客户的需求，而是关注问题的解决，达到双赢。不明白自己公司利益的销售人员极有可能做出无谓的让步。

5. 确定谈判的风格

切勿采取具有挑衅性质的谈判风格。例如：如果你这样说：“你使用我们的服务要比普通客户多50%，你们应该为此付费.....”这会招致客户立刻摆出防范的架势，更好的说法应该是：“很显然，服务是整个项目中的关键一项，目前你们使用的频率比普通客户多50%，至使得我们的成本骤然上升，让我们一起来找出一种即能降低服务成本，又能保证服务质量的办法”。

6. 把最棘手的问题留在最后

原因有两点：首先，解决相对简单的问题可以为发展下去创造势头。其次，通过讨论简单的问题可以发现更多的变量因素。在你谈判进入核心阶段时，这些因素会起一定的帮助作用。

7. 起点要高，让步要慢

讨价还价是谈判过程中最常见的事了，你可以从一些你能做出让步的方面开始下手。大量的例子表明，你的期望值越高，谈判结果就越理想，而你的期望值越低，谈判的结果就恰好相反。在谈判开始之前，一旦你降低了自己的期望值，你就已经在自己的脑海中做出了第一步退让。客户则会很自然地向你直逼下去。有句老话：“先让者输”。

8. 不要陷入感情欺诈的圈套中

精明的买家甚至会以感情因素为诱饵促成交易。这里列举三种不同的技巧，你会发现，这三种技巧在对付那些总是喜欢利用感情因素来作为惯用伎俩的客户是非常有用的。

a. 回避。要求休会，与上司商量一下，或者重新安排会议。时间和地点的改变会使整个谈判场面大为不同。

b. 当你的客户大声嚷嚷或主动表示友善时，安静地聆听。不要做点头状，保持与客户的眼光接触，神情自然，但千万别对客户的行为予以鼓励。当长篇的激烈演说告一段落，你可以建议一个有建设性的计划和安排。

c. 公开表达对客户的意见，但这样做法要把握好时机，不要让顾客感到下不了台，而使整个谈判过于匆忙。

最后总结一下，与咄咄逼人的客户进行有效的谈判时，其核

心在于要避开它的正面攻击，使他们相信共同致力于问题的解决才是有利可图和卓有成效的。如果你最顽固的客户对你的攻击屡击不中，那么他自然就会放下拳头。

销售沟通演讲稿篇三

- 1、我们是靠能力赚钱。只要使用正确的方法，付出的越多得到的就会越多，其实就是借助公司的平台为自己打工！有干劲啊！
- 2、自我能力提升比较快。因为要接触不同性格的人，不同职业的人，为了拿下更多的客户只好拼命学习知识跟人际关系！
- 3、行业选择比较容易，当我们做到一个销售行业的顶尖时，想去另一家公司，很容易！
- 4、晋升的空间比较大，只要我们有能力你就可以晋升，不像机关单位要靠关系，而销售行业靠的是实力！
- 5、可以接触到不同的人，从而锻炼自己的沟通能力；
- 6、可以锻炼自己对人、对事的判断力；
- 7、可以发现自己的潜能；
- 8、可以锻炼自己的意志，因为销售很苦；
- 10、可以锻炼自己的创造力；因为你要想办法提高销量，所以要有新的创意和方法；
- 11、可以锻炼你的团队协调能力：因为你是连接上游和下游的中间环节；
- 12、销售让你懂得感恩；

13、销售让你成长的更加扎实、坚定。

销售沟通演讲稿篇四

纵观销售行业，在浩浩荡荡的销售大军中，前赴后继的景象非常壮观，一批人倒下了，另一批人又跟上来。倒下的人糊里糊涂，不知自己是怎么倒下的；跟上的人不亦乐乎，而跟一段时间后，他们也光荣地倒下了。那么想要在销售行业中长久生存，都首先应该了解那些“死掉了”的业务员的“死因”，你了解了“死因”，就是掌握了避免“死掉”的真理。

2、想死的想的太多，干的太少，把“研究”当作业务活动是业务人员的大忌。只有大量的行动，在战争中学习战争，才能练就过硬的本领，在操场上永远学不会游泳，智慧是在实践中喷发出来的东西，干的太少，想的太多，“思想”就成了行动的负担与阻力，没有海量的拜访，所有的技术技巧工具都是没有用的“装备”。

3、懒死的不想付出，懒字当头，把“灵泛”当作自己安身立命的本钱。做业务与种地本质上是一样的，一份耕耘，一份收获，你付出多少，客户心里就收到多少，分毫不差。“人生败相，非傲即惰”，勤快、勤恳、勤谨永远是业务活动最朴素最有效的法门，缺失了“勤”字为业务人生铺就底色，一切都会苍白。

4、累死的做销售有的人要么闲的要命，有的要么忙得要命。有些销售人每天忙东忙西，甚至有时候连饭都顾不上吃，早出晚归，精神每天都绷得紧紧的，最后累垮了！建议做销售的朋友要适当的给自己放松一下，如果你有下属，也要适当授权给他们，不要什么大小事情都自己搞定！

5、等死的很多做业务的人不愿意主动去拓展客户，总想坐着等待客户送上门来。其实，有句号叫做“主动是一切机会的开始”，你不去主动联系客户，不去主动拓展新的客户，哪

有什么机会给你？有人说等运气来了在做？运气也不会白白降落在没有付出过努力的人身上的。运气——运动了才能产生气，才能带来了运气！不动的人，只能坐以待毙。

6、气死的在做销售过程中，不免遇到一些刁难的客户、一些打击你的客户、一些难缠的客户、一些满口粗话的客户……反正，在销售中都会遇到各种各样不同性格，不同脾气的人，作为一个销售人员，如果没有一种宽容的心态去面对的话，很容易被这些人给活活气死。当你面对这些客户的时候，唯一的生存法宝就是：莫生气！

7、饿死的这是非常悲剧的一种死法，很多人一开始满腔热血的来做销售，但是干了几个月没有啥业绩，开始面临穷困潦倒的局面，为了生活，为了家庭，还有各方面的压力，就开始觉得自己不适合做销售行业，就选择离开了。

销售沟通演讲稿篇五

1、我们是靠能力赚钱。只要使用正确的方法，付出的越多得到的就会越多，其实就是借助公司的平台为自己打工！有干劲啊！

2、自我能力提升比较快。因为要接触不同性格的人，不同职业的人，为了拿下更多的客户只好拼命学习知识跟人际关系！

3、行业选择比较容易，当我们做到一个销售行业的顶尖时，想去另一家公司，很容易！

4、晋升的空间比较大，只要我们有能力你就可以晋升，不像机关单位要靠关系，而销售行业靠的是实力！

5、可以接触到不同的人，从而锻炼自己的沟通能力；

6、可以锻炼自己对人、对事的判断力；

7、可以发现自己的潜能；

8、可以锻炼自己的意志，因为销售很苦；

10、可以锻炼自己的创造力；因为你要想办法提高销量，所以要有新的创意和方法；

11、可以锻炼你的团队协调能力：因为你是连接上游和下游的中间环节；

12、销售让你懂得感恩；

13、销售让你成长的更加扎实、坚定。