

2023年销售演讲的 销售演讲的开场白(模板8篇)

导游词的撰写应注意文字的语言流畅，要简练而不失深入，使游客对目的地产生浓厚的兴趣。想要写一篇精彩的播音稿吗？下面是小编为大家整理的播音稿范文，一起来学习吧！

销售演讲的篇一

关于销售演讲的开场白要怎么写呢？以下是小编整理的销售演讲的开场白范文，供大家参考。

各位同志们：

大家好！

年假休完了。

新的一年已经开始，对于我们xx地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。

新的一年，将是新的形势，新的挑战，新的要求，我们面临新的任务，新的机遇，新的挑战。

值得注意的是我们在肯定成绩的同时也要正视各种问题的存在，具体地讲，主要可总结为以下几个方面：

第一、物业管理方面：物业管理工作好就比产品的售后服务，直接关系到我们xx在社会上的形象，影响公司的长期发展，故打造品牌物业将成为物业公司xx年度的工作重点。

去年物业公司存在几个比较重要的问题：

(一)是人员流动性过高，专业人才招聘困难。

去年全年共计离职员工人数将近120人，相当于一整个物业公司人员。

员工流动性高，必然导致一些列的问题出现：一方面增加招聘费用、培训费用等管理成本；另一方面会让内部业务流程等不能有效的延续，让部分工作不能有效开展起来。

所以，针对此问题，物业公司须综合详细地分析员工离职的主要原因，及时采取综合有效的办法，努力提高内部员工的归属感和凝聚力，体现更多的关怀，让员工感受到家的温暖，减少员工流失。

与此同时，通过各种渠道和各种办法，招募优秀的物管人才，保证物业公司良性发展。

(二)是安全防范工作仍存在有漏洞。

由于保安人员不多，人员流动性大，专业素质仍有待提高。

在安全防范方面例如装修、管理和出入控制等方面，各项手续要遵循“人性化、服务性”原则的同时，也要兼顾确保安全性目的。

小区出入口检查等方面仍需要进一步加强工作，对此，下年度应从人员素质上着手，努力建立更完善的安全综合防范系统，做好“防火、防盗、防人为破坏”三防工作，确保小区安全无问题。

(三)是内部管理和工作流程须进一步完善和规范。

目前，物业公司在xx顾问公司的指导下，内部管理和相关业务流程已基本建立管理框架，但也还存在较多不足和有待改

进的地方。

例如物业公司内部的相关业务流程、工作指引、服务指引还不完善;管理层对一线工作人员的指导性不高;工作人员服务意识不足等。

导致小区业主对物业管理工作满意度不高，不断的有不满情绪出现。

因此，物业公司应从“服务就是让客户满意”，“业主至上，服务第一”等服务理念出发，强调对客户工作的重要性，加强内部管理，进一步完善内部工作流程和工作指引，加强员工教育培训，在实际工作寻求突破。

(四)创收能力进一步提高。

去年物业虽然现在推出了一些个性化服务项目，但现仅限于内部客户，且在价格上与服务水平方面与社会其他同行相比无明显优势，会所的功能也没有充分的发挥，这些问题都有待下年度积极探索解决办法，利用好现有的有利资源提高创收能力。

第二、公司内部管理方面

(一)是进一步完善公司规章制度，细化管理流程。

严格执行公司的各项规章制度，逐步与规范的管理体制接轨，进一步明确内部分工和职责，建立顺畅的上传下达通道，大家团结协作，规范有序的工作秩序，从而有利推动各项工作顺利开展。

(二)是加强团队建设，努力提高员工素质。

首先，进一步加强职工队伍的思想工作，促进员工思想观念

的转变，在积极转变工作作风方面下功夫，对全体员工适时安排员工学习，提供交流平台，在公司内部建立学习的氛围，通过培训学习不断提高员工整体素质，配合总公司的发展需要，尽快打造出一支可以高效、实干的企业团队，为公司的发展提供优秀的人才资源保证。

第三、工程管理方面

强化工程管理，细化工作计划。

积极加强对施工单位的管理工作，对项目进行分解，

明确各阶段的工作内容、工作难点、工作时间等，采取分段控制，责任到人的办法，真正做到“凡事有人负责、有人监督、有章可循、有据可查”的四有原则。

对工程安全、质量、进度上严格要求。

严罚重奖，充分调动了施工单位及监理人员的积极性，充分发挥他们的潜能，逐步使各施工单位的管理工作与我公司的管理同步；积极与施工单位沟通，了解施工单位的难处，及时排除工作中的困难，推进项目建设，从而保证了按期、保质、保量、顺利完成各项任务。

我的演讲完毕，谢谢！

一段精彩的开场白有三种作用。

第一，吸引听众的注意力，激发听众的好奇心；第二，概述你演讲的主要内容；第三，向听众阐明听你演讲的必要性。

1、引人入胜的开头

开场白的主要目的就是赢得听众的注意。

由于听众对演讲的第一印象会很快形成，如果开场白不能吸引他们，那么其他部分就只会白白浪费掉了。

举例：想像一下现在是20xx年。

你已经65岁了。

你刚刚收到一封来信，打开信封，里面是一张10万美元的支票。

不，不是你赢什么彩票。

当意识到在过去的40年中自己的少量投资的策略现在终于有了可观的收益时，你不禁喜上眉头。

2. 概述要点

在开始演讲后的几秒钟内，听众应该对你要谈到的内容有一个很好的了解。

不要因为讲了几个笑话或例证导致离题万里，而把根本目标抛到了脑后。

举例：今天我来回答三个问题，这三个问题有助于你理财。

第一，你如何挣钱？第二，你如何投资？第三，小钱如何生大钱？

3. 向你的听众阐明听你演讲的理由

即便你已经抓住了听众的注意力，也阐明了演讲的话题，你也必须告诉听众为什么要接着听下去。

举例：

弄清这三个问题的答案的确可以带来意外的收益。

你只需要很少的投资，严谨的态度，挣得10万美元不在话下。

开场白的技巧

演讲的开场白只要几句话就行，长一点的演讲则需几段。

如何在几分钟内有效地做到吸引听众，引出话题，建立信任，介绍要点呢？下面这六个技巧屡试不爽，不妨一试：(1) 语出惊人；(2) 提出问题；(3) 利用幽默；(4) 设置悬念；(5) 讲述故事；(6) 建立信任。

这些技巧并非每一条都适用于任何演讲、任何场合。

然而，在这些技巧中，你肯定至少会找到一条能在你下次演讲中大显身手。

1. 语出惊人

如果你想迅速吸引你的听众，那么开场白一开始就要语出惊人。

你可能会描绘一个异乎寻常的场面，透露一个触目惊心的数据，或者栩栩如生描述一个耸人听闻的问题。

听众不仅会蓦然凝神，而且还会侧耳细听，更多地寻求你的讲话内容，探询你演讲的原因。

南达科

他州北部州立大学的希瑟·拉森在撰写她的演讲词“逆流而行”时，运用了一系列的惊人之语，迅速地把她的听众吸引了过来。

举例：每11分钟就有一个美国人死于这种病。

这个数量是死于谋杀犯罪案人数的两倍。

今年有4.6万人死于这种病，而8年越南战争的死亡人数也不过是这个数字。

在近十年里，美国人死于这种病的人数是死于艾滋病13.3万人数的三倍。

这种病将使你我和其他美国人今年在医疗费用上花费掉超过60亿美元，并失去劳动能力，更不用说我们所遭受到的生命损失了。

我所说的患乳腺癌这种疾病的浪潮可能会直接袭击我们在座的每一个人。

2. 提出问题

你可以通过提出与中心思想相关的问题来使听众投入于你的开场白。

举例：

看到这张美钞吗？它对你有什么用呢？你可以用它来投资，可以省下来买更贵的物品，或者干脆花掉。

销售演讲的篇二

竞聘演讲作为一种直抒胸臆、发表政见的重要形式，越来越被企业单位工作人员竞聘上岗所广泛应用，成为人们考察一个人综合素质的有效途径，在做竞聘演讲的时候有哪些需要注意的事项吗？让我们一起去了解了解吧！

1、忌信口开河，杂乱无章

竞聘演讲具有较强的针对性和时效性，竞聘者必须在事前对要争取的职位作大量的调查研究，全面了解职位特征和胜任这一职位所应具备的素质，在所述的内容上做文章。

有些竞聘讲演者对自己要竞争的职位，没有一个完整清晰的认识，对一些鸡毛蒜皮的小事翻来覆去地解释，对所应从事的工作，抓不住重点，东扯葫芦西扯叶，自己说不明白，听众也搞不清楚。

2、忌狂妄自大，目空一切

有的竞聘讲演者过高地估计自己的能力，在谈工作优势时好提当年勇，自认为条件优越，某职位“非我莫属”，做好工作不过是“小菜一碟”；在谈工作设想时，脱离实际，来一些“海市蜃楼”般的高谈阔论，极易引起听众的反感。

3、忌妄自菲薄，过分谦虚

这种过分谦虚的表白，不仅不能反映自己真实的能力、水平和气魄，也不利于听众对你做出正确的评价。

4、忌吐词不清，含混模糊

竞聘演讲一般要求讲演者在有限的时间内，言简意赅地把自己的基本情况、工作特点、工作设想向听众娓娓道来。

但是有的竞聘讲演者却不善于把握演讲的轻重缓急，虽连珠炮式地将整个演讲“一气呵成”，但因吐词不清，或语速过快，使听众不知所云。

5、忌服饰华丽，求新求异

登台演讲，服饰是一个人思想品德、内在修养的外在表现和

自然流露。竞聘演讲是一项正规、严肃的主题活动，听众们往往会以所竞争职位的需要和自己的审美观来评判演讲者。因此：讲演者的穿着应以庄重、朴素、大方为宜。

有的竞聘者认为穿得与众不同就会以新奇取胜，于是或服饰华丽，或不修边幅，岂不知，这样做的结果，不仅群众眼里通不过，也不会给公司领导留下好印象，从而使演讲的效果大打折扣。

竞聘演讲为广大人才提供了一个充分展示自我、表现自我的舞台，是商务演讲领域非常重要的一个场景。

愿朋友们都能够克服演讲中的不良倾向，客观、公正地作好自我评价，科学合理、切合实际地阐明行动方案，向公司领导、团队成员推销一个真实、客观的自我，找到适合自己展示才华的工作岗位。

文档为doc格式

销售演讲的篇三

演讲的手势规则一：上中下三区的运用。

上区，就是手势在肩以上，表示积极向上，一般用在号召鼓动、赞美、表扬的时候。

下区，就是手势在腰以下，表示消极的、不好的，一般用在批评指责的时候。

中区，就是手势在肩与腰之间，表示一般的描述表达。

一般演讲过程中，大部分手势都在中区。

演讲的手势规则二：场面大，手势大；场面小，手势小。

当会场大、人数多的时候，我们的手势做得要大气，要做出
来让听众都能看见。

当会场小、人数少的时候，我们的手势做得要小一些，做太
大了，反而会让听众感觉有点张牙舞爪，和现场不协调。

在这里还要分年龄，在对年龄大的人演讲时，手势要尽量小
一些；相反在对年龄小的人演讲，手势要尽量大一些。

另外还有男女之分，对于男士，手势可以大气一些，对于女
士，手势可以做小一些。

演讲的手势规则三：肩发力，表示力量；肘发力，表示亲切。

演讲的手势规则四：手势应该停留足够长的时间。

手势一做出去，马上就收回来，则会使听众对你立刻失去信
赖感。

如歌星在现场唱歌时，他的手势会指着一群人好长时间才放
下来，然后再去调动另外一群人的情绪。

演讲的手势规则五：自己的思维“仓库”里要存储3到5个手
势。

在运用手势的过程中，切忌一成不变就做一种手势，这样显
得太单调、太呆板。

演讲的手势规则六：在运用手势过程中一定要自然、协调。

做手势就像猫抓老鼠一样自然，猫看到老鼠时，不会想姿势
应该怎么摆，而是一下就扑上去，这就是最好的动作。

在有些演讲比赛上，有些选手讲完“我们一定会取得圆满成功”这最后一句话时，忽然想起老师说过最后加上一个动作

效果会更好，马上刻意地补上一个手势，结果就显得有点做作。所以不要为做手势而做手势。

初学者刚开始可以多学学别人比较优美潇洒的手势，模仿是最快的学习，慢慢地形成自己的风格。当然，刚开始做手势时，会显得不协调甚至有点别扭，这没关系，习惯了就好了，所有的习惯都是从不习惯开始的。

手势动作只有在与口语表达密切配合时，才最为生动具体。

演讲者的手势必须随演讲的内容、自己的情感和现场气氛自然地流露出来。手势的部位、幅度、方向、力度都应和演讲的有声语言、面部表情、身体姿态密切配合，协调一致，切不可生搬硬套，勉强去凑手势。如果手势泛滥，刻意表演，会使人感到眼花缭乱，显得轻佻作态，哗众取宠。

当然，也不可完全不用手势，那样会显得局促不安，失去活力。

销售演讲的篇四

规则一：在沟通之前，设置清晰的沟通目标。

你的目标是你希望你的客户采取的那些行动。如果你没有清晰的目标，你就不能进行有效的沟通。首先你应该弄清楚你的目标听众关心的问题是什么，然后问问自己你希望他们在听完了你的演示之后采取什么样的行动。你的每一张幻灯片和演讲中的每一句话都应该围绕着这些目标。

规则二：根据他们的议程设计你的陈述。

在你制作幻灯片的时候，要注意避免使用高级管理人员经常会使用的“提纲”风格的议程。你应该在你的第一张幻灯片上，就清楚地列出你是如何解决他们关心的问题，如何满足

他们需求的。请注意，这个规则和第一条规则密切相关，因为这是销售演讲，而不是一场学术演讲或者内部商务演示。

规则三：改变顺序，把结论放在最前面。

你应该按照这样的顺序组织你的演讲：1) 结论，2) 事实，3) 数字论据，4) 前提和假设。请注意：这和你通常情况下在内部做商务演讲时候的顺序完全相反。这种论述的方式可以避免在陈述的刚开始就进入细枝末节的问题，也避免了各种数字论据和分析分散听众的注意力，你可以在一开始就把最关键的信息直接传递给他们。

规则四：在演示的开始部分，先建立起“和谐小组”的气氛。

演示的开头部分一定要精彩，你可以提出挑战或者给出假设。结合通常的经验，同听众建立起某种联系。如果你还是把一些诸如“感谢你们来听我的演讲”之类的陈词滥调放在开头的话，听众就不太可能会记住你所讲述的内容。这对于销售陈述来说，是非常重要的点，因为销售陈述的目标是希望听众能够采取某种特定的行动。

规则五：使用让人能够记得住的语言。

例如，“和其他公司相比，我们的人会更快地通过语音邮件联系到您，联系您的将会是真的人类，而不是什么机器。”就比“我们有良好的客户支持能力”这种做法要好得多，因为第一种说法更容易让人记住，而后一种说法则非常平庸。如果你的语言无法给客户留下深刻的印象，客户可能就不会采取你希望中的行动。

销售演讲的篇五

电话销售的开场白要更简练，要体现开场的高效和高利益化。

我做了五年半的电话销售工作，喜欢剖析销售流程”流水线“，以提升销售效率。

我发现，在开场白环节，如果能用30秒时间做完问候、自我介绍、来电目的、来电能提供的利益，客户将饶有兴致地与您沟通。

客户会进入”走神期“。所以，电话销售说辞设计要更精炼，销售人员要掌握更多的互动和挖需求技巧。

我目前在做讲师工作，我发现当课堂进入到第10分钟时，学生会进入第一个”走神期“，在此就需要做一个互动了。

扯远了，咱总结一下开场白公式：

问候+自我介绍+介绍来访来电之目的、来访来电之于客户的价值+转向挖需求=开场白。

开场白最难做到、恰是最需要做到的是——快速引发客户关注。

客户最关心的永远是他自己的利益，比如减少成本，提高利润，提升效率等等(我们将之合称为利益)。

就因为如此，我建议大家在开场白时要关联客户利益。

关联客户利益的方法很多，比如说：

第一，”您觉得一辆自行车什么东西最重要呢？是不是安全最重要？“（这句话既包括问题也包括答案，为什么要这样设计：1如果对方一下子答不上来，会有困惑感。

2如果答案与推销策略不符合就达不到引导的效果了。）对方会说：”是呀，当然了。“

第二，”那么什么东西最影响自行车的安全呢？是不是刹车？“”是呀，是刹车。“

我们以最少3年来算，我们的自行车比别人的贵30元，也就是每年比别人多花10块钱，一年有12个月，每月只多花了不到1块钱，您就买了辆安全、耐用的自行车了。

您看这多值得呢。

结果销路大增。

所以说同样的产品、同样的价格，在不同的销售方式下，会产生不同的销售效果。

销售演讲的篇六

各位xx部优秀的职业经理人、优秀的业务伙伴们大家早上好！！！！

良好的沟通和真诚的友谊来自于第一时间的自我介绍，我的名字叫余骏，来自金蓝组。

非常高兴也非常荣幸担任今天早会的主持人，为大家服务。

希望大家能够记住我，在记住我的同时我愿意与大家成为生活中最知心的朋友以及事业上最愉快的合作伙伴。

希望我的主持可以给各位带去一天的快乐心情。

销售演讲的篇七

您好！我是天地销售培训公司的陈志良，您的一个朋友王志艾（停顿）介绍我给您通这个电话的（假如有人介绍的话）。我不知道您以前有没有接触过天地公司，天地销售培训公司是国内唯一专注于销售人员业绩成长的专业服务公司，我打电话给您，主要是考虑到您作为销售公司的负责人，肯定也很关注那些可以使销售人员业绩提高的方法。所以，我想与

您通过电话简单交流下（停顿）。您现在打电话方便吗？我想请教您几个问题（停顿或问句），您现在的销售培训是如何进行的呢？”

销售演讲的篇八

一、开场（灯光明暗配合春节序曲开场）

新年的钟声即将敲响，时光的车轮又留下了一道深深的印痕。伴随着冬日里温暖的阳光，满怀着喜悦的心情□20xx年如约而至。新年拉近了我们成长的距离，新年染红了我们快乐的生活新年让我们截取下了四季的片段，新年给了我们人生的禅想，在这一刻，我们已经感受到了春的气息。

主持人甲：尊敬的各位来宾

主持人乙：亲爱的员工

合：大家晚上好！

主持人甲：在这里我们先向大家拜个早年（拱手作揖）

主持人乙：时间如流水，一年的时光就这样悄悄地溜走，是如此的匆忙。

主持人甲：我们公司所取得的成绩是可喜可贺的。这些都离不开在座的各位同仁努力及公司英明领导。

主持人乙：在这里我代表公司向在座的各位表示感谢。谢谢你们一年来的努力。

主持人乙：新年开始了，面对已经逝去的20xx□让我们回顾它，让我们总结它，让我们记住它！

主持人甲：今晚我们用最嘹亮的歌声、欢呼声来迎接崭新的20xx吧！