# 销售的演讲稿三分钟(优质15篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-08-17

*演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。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？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。销售的演讲稿三...*

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。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？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

**销售的演讲稿三分钟篇一**

大家好!

不知在座的各位有没有听过这样一则管理寓言。

有个人经过一个建筑工地，问那里的石匠们在干

什么

?三个石匠有三个不同的回答。 第一个石匠回答：“我在做养家糊口的事，混口饭吃。” 第二个石匠回答：“我在做很棒的石匠工作。” 第三个石匠回答：“我正在盖世界上最伟大的教堂。” 这三个石匠，虽然做着同一样工作，人生的境界却不可同日而语。

每个人都有他自己的人生目标，有为权的，其毕生目标是“囊括四野，并吞八荒”;有为利的，终生目标是“封妻荫子，金银满箱”;有为名的，不惜“一将功成万骨枯”;有求财的，哪怕“人为财亡，鸟为食亡”;也有为情

爱

的，上天入地死死生生觅知己。

当然，也有“青山处处埋忠骨，何必马革裹尸还”的慷慨忠歌和“替天行道，揭竿而起”的英雄壮举;也有“人生自古谁无死，留取丹心照汗青”的浩然正气;更有“天下为公、立党为公、一心为公”的豁达胸怀。

没有目标，你就会感到空虚和无聊。要谋求成功和

幸福

，我们的人生就不能没有一个目标。目标对于成功，犹如空气对于生命，没有目标的人不可能成功。

如果一艘轮船在大海中失去了方向，就会在海上打转，直到把燃料用完，仍然到达不了岸边。事实上，它所用掉的燃料，已足以使它来往于大海两岸好几次。一个人如果没有明确的目标以及达到这些目标的明确计划，不管他如何努力工作，都像是一艘失去方向舵的轮船。

你必须首先确定自己想干什么，然后才能达到自己确定的目标。同样，你应该首先明确自己想成为

怎样

的人，然后才能把自己造就成那样的有用之才。目标会使你胸怀远大的抱负;目标会在你失败时赋予你再去尝试的

勇气

;目标会使你不断向前奋进;目标会使你避免倒退，不再为过去担忧;目标会使理想中的“我”与现实中的“我”统一。

1953年，美国哈佛大学曾对当时的应届毕业生做过一次调查，询问他们是否对自己的未来有清晰明确的目标，以及达成目标的书面计划，结果只有不到百分之三的学生有肯定的答复。20年后，研究者再次访问了当年接受调查的毕业生，结果发现那些有明确目标及计划的百分之三的学生，在二十年后他们不论在事业成就、快乐及幸福程度上都高于

其他

人。尤其甚者，这百分之三的人的财富总和，居然大于另外百分之九十七的所有学生的财富总和，而这，就是设定目标的力量。

毫无疑问，当我们的工作得到肯定时是最有成就感，最幸福的时刻。不管是谁都不会承认自己比别人差，在座的个位也都是有理想、有抱负的人，谁都想超越别人、超越自我，成为一个有作为的人。

当我们落后于人时，是不会有什么幸福感的。那么我们自我实现的目标是什么呢? 我认为我们大家应该立足于实际，制定出本实的人生目标。作为一名业务员，你可以把业务扩大，成为全公司销售额最大、资金回笼最快的;作为一名保管员，你可以成为全仓库发货最快、差错最少的人;作为一名营业员，你可以是全药店服务态度最好、最优秀的营业员。每个岗位都有它存在的必然性，而我们要做的是在日复一日的必然中创造出许多偶然的闪光点，我觉得这些的闪光点就是我们人生价值的体现。

尊敬各位领导、同事、朋友们：

你们好!

我是20xx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的源泉。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，xx-x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，开拓着南京市常现在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。

演讲稿一：

尊敬各位领导、同事、朋友们：

你们好!

我是20xx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的源泉。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，xx-x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，开拓着南京市常现在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。

演讲稿二：销售心得演讲稿

尊敬的各位来宾、各位同事、女士们、先生们，大家下午好!

首先感谢公司给了我这个展示自我的舞台，一年来发生的那么多的事情让人倍感温暖、感动。回首过去、对我们农资人来说这一年就要过去了，而我的思绪还在延伸。对上海易施特公司这种与生俱来的

珍惜

情结让我又想起了许多。

我现在谈谈从事营销这么多年的深切感触，对自己也算是个今年的总结吧！想当年初次来到上海易施特公司时 ，对农资这一行几乎是一无所知，更谈不上农资营销了。虽然

学习

化工专业，有一定的基础，但农资销售是截然不同的东西。实事求是的说当初的我并不喜欢做销售，看到那么多营销人在他乡顽强的打拼，心里很不是滋味。我的初衷是能有一个稳定的工作。和许多初涉商海的营销人一样，我经历了很多的困惑、彷徨、失败与放弃，但幸运、获得、变化、坚持却让我一直对生活、对营销充满着感恩。

通过几年的努力，认识到了许多农资界的朋友，有交流经验的、有探讨营销成长的；有诉说人生坎坷的；更多的则是鼓励的话语。记得有人说过销售人要 “走过千山万水，说过千言外语，历尽千辛万苦，用过千方百计”！这就是营销人的真实写照。

初进上海易施特公司营销队伍时，感觉到迷茫，很多时候不知道如何着手，心里实在没底。我的优势在哪里？没有经验的我在这支优秀的团队中可能找到属于自己的一席之地。思索代替沉默，行动证明真理。几年来在江苏、安徽等地的实战让我在公司里奠定了自己的位置，获得了同事及领导的认可。

感谢上海易施特公司，几年前让我懂得了营销人在生活中还有比钱更重要的东西，开始了自己真正意义上的职业生涯规划。

“做最有思想力的员工” 是我给自己的目标。喜欢读《销售与市场》，更喜欢在市场上学习一些思路、琢磨一些事情、思考一些问题。透过表象的东西，经过实练检验、总结经验、创新体验并付诸行动； 慢慢提升了自己的综合素质和营销技能。其实，很多的时候我总认为经历多少并不重要，重要的是我们在经历中思考些什么，做了什么。 记得在以前读过白岩松的《痛并快乐着》那本书，当时很不不以为然，总以为是名人快嘴的为赋新词强说愁。想不到现在竟成了我营销最大的感受。“痛”吗？还真有点。销售中得到了很多东西，但也失去了很多。为了工作我们放弃了学习，为了工作我们放弃了生活。一位同任戏言：营销是一门折腾人的学问，我觉得颇有道理。是的，营销很累，生活很苦。如果没有品尝酸甜苦辣的精神，也许它每个环节都意味着挑战。

有成功的经验，也会有灰色的记忆。让我最刻骨铭心的就是：那是在07年，为了赶任务、冲销量。在局部市场上赊帐太多，在没有很好地考察市场、考察客户的前提下，把产品赊销给了安徽安庆的一个客户，到最后客户由于其他原因不能继续经营，最终客户潜逃。给区域及公司造成了损失。教训是深刻的、沉痛的。也许这就是思想放松付出的代价。

1）态度决定一切。积极心态是我们事业成功的金钥匙“心态决定行为，行为决定习惯，习惯决定未来”。 “播下一种思想，收获一种行为。播下一种行为，收获一种习惯。播下一种习惯，收获一种性格。播下一种性格，收获一种命运。”因此做农药销售这项工作，尤其在上海易施特公司这个上进的组织里态度最重要。

2）学习成就将来。营销人需要广袤的知识和专业的技能。只有不断持续学习、总结、改进，我们的源头活水才不会枯竭。只有把工作中遇到的问题总结和分析，不断积累经验，以后才可能就会少犯一些类似的错误。营销的水平才能不断提高。才能不断超越他人、在未来的竞争中立于不败之地。

做一件事情，悟一个道理。每做一件事我们都要总结、创新。只有悟出道理来人才有可能进步。

3)成功源于坚持。坚持是一种大德，成功是一种习惯。我们要经常不断地对营销的感悟做些总结。我的许多灵光一现的东西都要及时的记录下来然后总结学习。许多的成功都是平时积累的结果。

生活总有太多的不如意，可这就是现实，你我谁都无法改变！我最喜欢的一句话就是 “心静，思远，志在千里”。在这一年里有欢乐有荣誉，有泪水也有失败，这些都成为过去。营销教会了我如何规划人生、获得机会、思考忧患。总以为，人有时候需要一点坚持，在销售这条路上患得患失只能使我们固步自封。坚持一下，等你走过了这个过程再回过头看，我们也许得到的会更多。

公司要发展，员工要成长！温暖的20xx给我们留下了太多的感动！新的一年在上海易施特公司前进的征途中更会意气风发。我们期待着！

20xx年的

成绩

即将成为历史，20xx年又是充满希望和美好的一年。从上海易施特公司未来的发展蓝图上，大家可以看到，我们将发展成一个注重研发和营销的、多元化的大公司。我相信，只要我们大家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现，我们的梦想总有一天也将变成现实。

展望未来，我深信上海易施特公司在王总、荆总的带动下，发展道路会越走越宽广，越走越灿烂!我们将以全新的工作态度来安排工作，让我们共同努力，共创上海易施特公司辉煌的明天。

再次感谢大家!并祝此行愉快!身体健康!家庭幸福!万事如意。

演讲稿三：销售心得演讲稿

尊敬的各位领导，亲爱的伙伴们大家（中午）好，我叫刘永军，是新密办事处的一名司机，同时也是一名见习业务，很荣幸能够站在这里和大家分享一下我的经验和感想，在这里，我要特别感谢卢总以及新密办事处全体同事对我的`帮助，是他们在我工作失误时给予提醒和指正，在我工作低迷时给予鼓励，这些经历也让我不断地成熟.

心得一：仔细观察体验销售技巧——只有不断学习销售技巧的人，销售业绩才会有提升。其实销售是一门非常深的学问，需要具备很多方面的知识。简单的举例说:作为一名业务人员一般都感觉每个人都有自己的一种销售风格,可能你适合谈爽快的客户，但是其他客户你就不怎么会谈。但我感觉一个真正优秀的销售人员，是没有自己销售的风格的，而是根据客户的风格改变自己的风格。打个比方假如我们可以把客户大概分为三种类型，冲动型，分析型，倾听型。首先我们要观察这个客户属于那种类型，假如这个客户属于冲动型这种客户一般都容易一时脑热而去买一件商品，遇见这种顾客一定要非常激情富有感染力的去交谈，用最快的速度去成单，一般超过10分种这种客户还没成单，说明成单的希望已经变小。假如遇见分析型的客户我们就要静下心去慢慢去谈，这种客户千万不要着急，你要了解他需要产品的优点，帮他分析帮他省钱最后把你的商品推销出去。假如是倾听型的顾客其实是最难谈的，因为你跟他说的一切话他都不会作任何回答，这样的话你根本就不了解他的需求，这种顾客先不要去说卖货，先要他和你说话，你要问他一些非常简单的问题去让他主动开口-交流。比如问生意怎么样最近，孩子多大了等等，但你感觉他感兴趣的

话题

的时候可以多说些。一旦客户给你放开交流了，说明货已经卖出一半了。

心得二：主动才是积极

心得三：努力学习，勤奋工作。我们要不断的学习，通过知识来充实自己，武装自己；提高自身的内在涵养和素质，更好的为工作服务。我们这里所谓的知识就是要对竞品要做到心里有数。包括促销，运作模式。这样才能做到知己知彼，百战不怠。正确的看待自己的能力，了解自己性格的优缺点，从而不断地完善自己的工作.

在公司的这段时间里，我学到了很多，感悟了很多。看到公司良好的发展势头，我深深地感到骄傲和自豪，因此我会更加努力的为公司工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，和公司共同成长。我一定会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!  我的演讲到此结束，谢谢大家!

**销售的演讲稿三分钟篇二**

尊敬的.王总、赵总、各位同事：

大家好！

一个月前的今天，我正是加盟了xx公司。

通过我对全国市场的了解，对行业的了解与分析，对部分市场的实地走访，结合我们公司xx产品本身品质、口感的魅力，更加坚定了我们打造xx行业第一品牌的信心！

今天的会议将会成为我们xx公司发展史上的重要里程碑。我们要改变以前完全以销售主义为导向的销售行为；以销量为导向的销售理念；以冲量为主的销售促进。我们要推行以品牌建设为导向的营销行为；以建设、掌控为主导的营销理念；以产品推广为主的营销促进。

通过近来在企业一线的深入走访，和企业的王总，赵总的深入交流。确定以了人为本的企业经营理念，以企业文化建设为核心内容，培养一支具有超常战斗力的学习型的营销组织队伍。落实务实科学的发展观念，整合社会资源实现企业集约化，滚动式发展的目标！

我将和大家一起经历，从现在的以产品为导向的经营模式向以市场为导向的经营模式迈进，再以市场为导向的模式向以满足消费需求为导向的阶段跨进，以满足消费为导向的模式向创造消费为导向的阶段跨越，始终保持企业能持续稳定的发展，在不同的阶段都有不同的新的增长点！

我将铭记今天，我将履行我的职责，我将会和各位共同打拼！

希望大家能够和我和企业共同亲历企业的每一个重要成长阶段！

谢谢大家！

**销售的演讲稿三分钟篇三**

尊敬的各位领导、各位同事：

今天，我怀着十分激动的心情参加这次竞聘演讲。

首先，请允许我向各位领导、各位同事表示衷心的感谢!感谢你们给了我这次展示自我和施展能力的机会!我将珍惜这次锻炼、提高的机会，勇敢地走上讲台，接受大家的检验和评议。

我叫xx-x，今年x岁，xx-xx-x光荣退伍，2xx-xx年有幸来到我们公司从事江淮轻卡销售工作至今。

目前我主要负责中原江淮轻卡的销售和与之相关的工作。

今天我竞聘的岗位是河南锦莎汽车销售服务有限公司副经理。

各位领导，各位同事我竞聘这一岗位的优势有如下几点：

一. 具有过硬的政治思想素质。

几年的军旅生活，培养了我吃苦耐劳、踏实苦干的好品质、好作风，从政治和思想上都得到了很好的锻炼和提高，能够从思想上和行动上与上级保持高度一致，具有较强的“服从意识”、“服务意识”和“大局意识”。

工作中我爱岗敬业，遵纪守法，遵守公司的各项规章制度，严守职业道德，尊重领导，团结同事。

工作态度积极，能主动放弃正常休假和节假日等休息时间，全身心地投入到工作中去，为了集体利益，牺牲个人利益。

二、 具有较强业务能力。

几年来，我十分注重业务能力的提高，从各方面加强业务知识的学习。

积极响应公司高层领导倡议的读书读报活动，利用业余时间有针对性的读书读报，同时，我还注重学习国家有关汽车行业的政策法规，及时掌握国家发改委对轻卡车发布的相关行业信息和公告更改信息，认真分析、努力学习和掌握与汽车销售行业有关的国家政策，使自己在与客户交谈中占始终处于主导地位。

同时，我还认真学习汽车销售的基本知识和销售技巧，用专业理论来指导自己的工作，使自己具备较强的业务工作能力。

三、 具有较强的专业技能和创新意识。

轻卡不同于轿车，轻卡用户多是职业司机，买车是为了运输赚钱。

因此，这些用户所提出的问题多是一些运输过程中的专业问题。

这就要求我们销售人员必须对车的性能和技术参数了如指掌，并能对用户提出的具体问题给予满意的答复。

为做到这一点，我在专业技术方面刻苦钻研，向同事们请教简单的维修技术，很快就具备了排除一般故障的.技能，为销售工作奠定了良好的基矗在近三年的工作中，我通过向身边的领导和同事学习，通过自己不断的思考与摸索，不仅较为全面的掌握了一定的销售方法，而且还总结出一些与众不同的销售技巧，从而得到了领导的认可和同事们的赞许。

在日常的销售过程中，我不断吸取同事们的工作经验，并在此基础上加以总结、提炼、完善，从而形成自己创新、独特的销售方法，不仅满足了客户的需求，而且也提高了销售量。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”。

机遇永远属于那些有准备的人。

正是因为这几年的刻苦学习和不断探索、勤奋工作，我才取得了一定的业绩，逐渐使自己各方面的能力有了较大的提高。

我深知，这些成绩的取得和能力的提高，是与领导的关怀和培养，同事的支持和鼓励分不开的，我再次向您们表示衷心的感谢!

尊敬的各位来宾、各位同事、女士们、先生们，大家下午好!

首先感谢公司给了我这个展示自我的舞台，一年来发生的那么多的事情让人倍感温暖、感动。

回首过去、对我们农资人来说这一年就要过去了，而我的思绪还在延伸。

对上海易施特公司这种与生俱来的珍惜情结让我又想起了许多。

我现在谈谈从事营销这么多年的深切感触，对自己也算是个今年的总结吧!想当年初次来到上海易施特公司时 ，对农资这一行几乎是一无所知，更谈不上农资营销了。

虽然学习化工专业，有一定的基础，但农资销售是截然不同的东西。

实事求是的说当初的我并不喜欢做销售，看到那么多营销人在他乡顽强的打拼，心里很不是滋味。

我的初衷是能有一个稳定的工作。

和许多初涉商海的营销人一样，我经历了很多的困惑、彷徨、失败与放弃，但幸运、获得、变化、坚持却让我一直对生活、对营销充满着感恩。

通过几年的努力，认识到了许多农资界的朋友，有交流经验的、有探讨营销成长的;有诉说人生坎坷的;更多的则是鼓励的话语。

记得有人说过销售人要 “走过千山万水，说过千言外语，历尽千辛万苦，用过千方百计”!这就是营销人的真实写照。

初进上海易施特公司营销队伍时，感觉到迷茫，很多时候不知道如何着手，心里实在没底。

我的优势在哪里?没有经验的我在这支优秀的团队中可能找到属于自己的一席之地。

思索代替沉默，行动证明真理。

几年来在江苏、安徽等地的实战让我在公司里奠定了自己的位置，获得了同事及领导的认可。

感谢上海易施特公司，几年前让我懂得了营销人在生活中还有比钱更重要的东西，开始了自己真正意义上的职业生涯规划。

“做最有思想力的员工” 是我给自己的目标。

喜欢读《销售与市场》，更喜欢在市场上学习一些思路、琢磨一些事情、思考一些问题。

透过表象的东西，经过实练检验、总结经验、创新体验并付诸行动; 慢慢提升了自己的综合素质和营销技能。

其实，很多的时候我总认为经历多少并不重要，重要的是我们在经历中思考些什么，做了什么。

记得在以前读过白岩松的《痛并快乐着》那本书，当时很不不以为然，总以为是名人快嘴的为赋新词强说愁。

想不到现在竟成了我营销最大的感受。

“痛”吗?还真有点。

销售中得到了很多东西，但也失去了很多。

为了工作我们放弃了学习，为了工作我们放弃了生活。

一位同任戏言：营销是一门折腾人的学问，我觉得颇有道理。

是的，营销很累，生活很苦。

如果没有品尝酸甜苦辣的精神，也许它每个环节都意味着挑战。

这么多年来让我抛却了喧哗与浮躁，学会了在茫茫商海中沉淀自己。

一次次的付出、一次次的坚持，而我又得到了什么?有时候我想到了放弃。

冥冥中总觉的生命中某些东西是命中注定的。

心中的梦想让我学会了坚持。

有成功的经验，也会有灰色的记忆。

让我最刻骨铭心的就是：那是在07年，为了赶任务、冲销量。

在局部市场上赊帐太多，在没有很好地考察市场、考察客户的前提下，把产品赊销给了安徽安庆的一个客户，到最后客户由于其他原因不能继续经营，最终客户潜逃。

给区域及公司造成了损失。

教训是深刻的、沉痛的。

也许这就是思想放松付出的代价。

“世事洞明皆学问，人情练达皆文章”，也就是说关系也是生产力。

良好的人脉让我在公司里成长，朋友们的情谊却能让我永远感动。

我总在想很多人经历了风雨却没有见到彩虹。

付出了却不一定成功。

那么什么才是一个人的成功之道呢?

1)态度决定一切。

积极心态是我们事业成功的金钥匙“心态决定行为，行为决定习惯，习惯决定未来”。

“播下一种思想，收获一种行为。

播下一种行为，收获一种习惯。

播下一种习惯，收获一种性格。

播下一种性格，收获一种命运。

”因此做农药销售这项工作，尤其在上海易施特公司这个上进的组织里态度最重要。

2)学习成就将来。

营销人需要广袤的知识和专业的技能。

只有不断持续学习、总结、改进，我们的源头活水才不会枯竭。

只有把工作中遇到的问题总结和分析，不断积累经验，以后才可能就会少犯一些类似的错误。

营销的水平才能不断提高。

才能不断超越他人、在未来的竞争中立于不败之地。

做一件事情，悟一个道理。

每做一件事我们都要总结、创新。

只有悟出道理来人才有可能进步。

3)成功源于坚持。

坚持是一种大德，成功是一种习惯。

我们要经常不断地对营销的感悟做些总结。

我的许多灵光一现的东西都要及时的记录下来然后总结学习。

许多的成功都是平时积累的结果。

生活总有太多的不如意，可这就是现实，你我谁都无法改变!我最喜欢的一句话就是 “心静，思远，志在千里”。

在这一年里有欢乐有荣誉，有泪水也有失败，这些都成为过去。

营销教会了我如何规划人生、获得机会、思考忧患。

总以为，人有时候需要一点坚持，在销售这条路上患得患失只能使我们固步自封。

坚持一下，等你走过了这个过程再回过头看，我们也许得到的会更多。

公司要发展，员工要成长!温暖的20xx给我们留下了太多的感动!新的一年在上海易施特公司前进的征途中更会意气风发。

我们期待着!

20xx年的成绩即将成为历史，20xx年又是充满希望和美好的一年。

从上海易施特公司未来的发展蓝图上，大家可以看到，我们将发展成一个注重研发和营销的、多元化的大公司。

我相信，只要我们大家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现，我们的梦想总有一天也将变成现实。

展望未来，我深信上海易施特公司在王总、荆总的带动下，发展道路会越走越宽广，越走越灿烂!我们将以全新的工作态度来安排工作，让我们共同努力，共创上海易施特公司辉煌的明天。

再次感谢大家!并祝此行愉快!身体健康!家庭幸福!万事如意。

**销售的演讲稿三分钟篇四**

位领导，各位同事，下午好

首先我要感谢分行领导能给我这次展示自己、提高自己的机会，当然这更是我向各位同事学习、积累经验的一次良好机会。

我叫xx，现年31岁，本科学历，师职称，\*\*年参加工作，\*\*年入行，先后在支行以及分行公司客户理财中心、机构部、公司部任职，担任过储蓄员、所长、客户经理、产品经理，现任分行公司部客户经理。

这次的竞职演讲，对我来说，意义非凡，对我们建行来说，更是体现了建行不拘一格的用人机制。

正如我96年刚入行时所看到的感受到的，十一年来我们建行的那种在金融行业竞争中从未停歇过战斗感，作为一名建行员工充分感受到了其中的荣辱与兴衰，成功与骄傲。

时代在前进，二十一世纪的年轻人应该有二十一世纪自我要求与觉醒。

所以任何一种磨练与再造对我来说都是我工作生涯的一次新的蜕变。

我第一次参加工作是\*\*年，在邵阳市食品公司。

因当时公司人才短缺，仅工作半年就被公司派往娄底市分销部负责全面管理与营销工作。

从一个没有经验的到一名优秀的分销部管理者，从对管理、营销一头雾水到理性地分析市场，让产品最大程度地抢占到市场份额，完成了我人生的第一次蜕变。

年初，我怀着踌躇满志的梦想与营销工作对我的巨大魅惑应聘到了新华社湖南分社，负责广告营销与信息采编。

工作范围面向全省。

于是，我怀着广告订单与激情开始满世界跑。

下乡采访、到各个市市政府、军区、优秀企业去采编、营销广告，成了我每天工作的主要内容。

身挂摄像机、录音笔，操一口比较流利的普通话侃侃而谈，这就是我当时的形象。

这种魔鬼式的辛苦、独挡一面的工作磨练让我在短时间内，个人综合素质与营销谈判能力得到惊人的提高。

这对我以后的营销工作也带来了很大的推动与进展。

现在回忆起那时近两年辛苦的采编工作，简直像参加了一个训练营销工作者的强化班，黄埔军校特种兵强化班，把我从一名普通的士兵打磨成了一个优秀的营销特种兵。

这种历练的过程让我终生受益。

尊敬的各位领导、同事们下午好:

首先我感谢领导和同事们的信任和支持，给了我这次公平竞争的机会。

我叫江月知秋，33岁。

护理大专学历，主管护师职称。

现任三病区责任护士兼科带教老师。

今天我竞聘的岗位是icu副护士长。

赵传有一首歌唱道:我很丑，但我很温柔。

今天我想对大家说:我很平凡，但我很充实!当然打铁还须自身硬，我认为我具备以下优势竞聘icu副护士长。

首先，我有扎实的专业知识。

icu的前身是三病区的重症监护病室。

从第一台呼吸机进驻三病区起我就接受了危重病人监护知识培训。

icu独立分科后，忙碌而紧张的心内科护理工作，一直鞭策着我继续学习相关业务知识。

近15年的心内科护理工作，培养了我较强的临床技能、高度的责任心，和敏锐的\'观察、分析、应变能力，在配合医生对急危病人的抢救方面积累了较为丰富的实践经验。

第二，有较强的工作能力。

三病区是我院首个开展整体护理模式的病房，作为一名责任护士，数年来，在护理计划的书写和健康教育的实施方面取得了一定的成绩。

在临床护理工作中积极配合护士长参与病房管理，积累了一定的病房管理经验。

我的工作得到领导和同事的好评，曾经连续两年被评为院“优秀职工”和卫生局“先进个人”。

第三，上进心强，不断学习，积极进取。

在工作之余，我坚持护理本科段自学考试，并通过远程系统学习先进医院的护理质量管理，如“iso9000族”标准在护理工作中的应用等。

熟悉计算机网页设计和多媒体课件的制作，是我院首位应用多媒体教学的带教老师。

第四，身体素质好，敬业精神强，能够全身心的投入到所热爱的工作当中去。

假如我有幸竞聘成功，我打算从以下几个方面开展icu副护士长的工作:

第一，摆正位置，当好绿叶。

在工作中我将维护护士长的核心地位，树立护士长的威信，多请示汇报，多交流沟通，甘当绿叶。

副护士长在科室处于多层次的人际关系中，更多的是起桥梁和纽带作用。

我将利用自己的特殊地位做好各方面、各层次的沟通和协调工作，共同创建温馨和谐的工作环境。

第二、发挥长处，协助护士长争创品牌科室。

医院要创一流的服务品牌，就必须有良好的医疗服务质量，而护理质量标志着一个医院医疗质量的高低。

因此，如果我竞聘到这个岗位，除了继续实施以病人为中心的整体护理，还可选择性的尝试用iso9000族标准作为护理质量管理的理论导向。

同时，我还可以发挥自己娴熟的计算机数据管理方法，使护理质量管理达到规范化、标准化、科学化。

第三、加强学习，提高素质。

由于icu工作的特殊性，医学英语和法律知识显得尤其重要，我将配合护士长，有计划、有目的、定期组织科室护士学习，提高大家的法律意识和专业素质。

今天，我站在这里，作为这次竞聘上岗的积极参与者，我当然希望在竞争中获得成功。

但是，我也绝不回避失败。

我信奉“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”，是金子总会闪光!只要努力了，过程本身就足够美丽!我的演讲完了，谢谢大家!

各位领导，各位同事:

大家好!

在这里，非常地感谢公司给了我这次难得的机会，给我们提供了一个展示的舞台、一次锻炼的机会。

说真的，我有点紧张，因为我觉得今天几个竞选的同事都那么优秀年轻，有活力，朝气蓬勃。

他们带给了我一些压力。

而同时我又感到十分泰然，那是因为我自己有满腔的工作热情和勤恳踏实的工作作风，能胜任公司团委干部之职。

我叫\*\*\*，中共党员，大学本科，毕业于\*\*学院，所学专业是\*\*，现在公司技术开发部工作。

今天我竞聘的岗位是:公司团委书记。

在大学期间，我连续四年担任班级班长及团委书记，另外还担任学校系分团委学生会副主席，多次领导和组织同学进行学习以及课外的活动;在学校与社区共建活动中，领导同学和街道社区人员共同举办了“迎七一文艺晚会”。

这些经历都让我在实际的工作中得到了充分的锻炼，增长了自己的工作能力和组织能力。

我知道，作为一名班干部和一名党员，就要起到先锋模范作用，所以我学习比较刻苦，多次获得学校的学习奖学金和社会工作奖学金，以及优秀学生干部称号，我想这些都是学校以及同学们对我工作的认可以及肯定。

这也是我参加这次公司团委干部竞选的优势。

对于公司共青团工作状况，我是这样想的，以前由于公司员工整体年龄偏大，青年员工的人数比较少，一直没有成立共青团组织;而近两年，公司大量招工，这使得公司青年人数大量增加，正由于这个原因，公司才决定重新成立共青团组织。

共青团是年轻人的组织，是年轻人的队伍，成立共青团，能够把年轻人统一起来。

俗话说“出生牛犊不怕虎”，只要公司青年团员经过培训和发展，也能够成为技术上的骨干，为公司的建设做出应有的贡献。

另外，共青团为中国共产党的先锋队，发现优秀的共青团员，可以为党输送优异的后备军，为党注入新鲜的血液，为党的工作增添活力。

假如今天我能当选公司团委书记，我将从以下几个方面来对待以后的共青团工作:

一、在公司各部门，各班组成立团支部，把公司青年员工团结起来;

五要加强共青团组织的片区联合，与公司兄弟单位的共青团组织联合，发展片区活动、片区文化，以开阔视野、增长才干，让更多的青年参与团组织活动，壮大共青团队伍。

各位领导、各位同事，古人言:“不可以一时之得意，而自夸其能;亦不可以一时之失意，而自坠其志。

”坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。

但我更重视参与的过程，因为对于年轻的我来说，面对激烈的竞争，参与的过程有时可能比结果更为重要。

总之，无论怎样，我都会用同样年轻的心态，直面挑战，笑对人生!

**销售的演讲稿三分钟篇五**

尊敬各位领导、同事、朋友们：

你们好!

我是xx年月入司的，算算到现在已经年了，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的源泉。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。为你展示自己才能，实现自身价值创造必备条件。如今我们公司，有限公司，就是我们发挥才能的平台。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。

**销售的演讲稿三分钟篇六**

同学们：

在人生的旅途中，梦想是最好的伙伴，如果说梦想是一棵常青树，那么，浇灌它的必定是出自心田的清泉;如果说梦想是一朵常开不败的鲜花，那么，照耀它的必定是从心中升起的太阳。太阳与清泉，交相呼应，而我们的生命，也会因为有了梦想而变得更加精彩。

梦想是用永恒的执着和顽强的韧劲筑起的一道铜墙铁壁，她固若金汤。有这么一个人，小学三年级便被迫辍学，认识的汉字也不多，他每天往返于家和图书馆之间，在深夜他勤奋的身影依然清晰。他日复一日的坚持写作。汗水与泪水铸就了他的成功。他就是著名的童话大王郑渊洁。试想一下，当所有人都对他表示不屑时，他没有退却，依然坚定，他只是很单纯的爱写作而已，他所做的一切，只为了心中那个作家梦。为了实现心中的梦想，他付出了多少努力，一个人，一本杂志，十三年。他笔下的贝克与舒塔给了无数孩子童年的快乐。他的梦想成就了他的人生，他的梦想，给孩子们美丽的童话。郑渊洁的生命因为有了梦想而精彩。

梦想是用不凋的希望和不灭的向往编制的七色彩虹，她绚丽辉煌。人们常说：“失败是成功之母。”但又有多少人能够面对挫折，仍然坚挺着呢？美国第16任总统林肯就是这样一个人。他出生在一个清贫的家庭，自小就十分好强，参加总统竞选多次，均以失败告终，那段时间他几乎崩溃，有一天他在窗户边看到初升的太阳，恍然大悟，决心振作起来。在林肯心中，当总统或者“为官一任造福一方”，是他一生的梦想，这条路很艰辛，当他面对挫折的时候，他没有放弃。正是梦想激励着林肯，在一次次失败后再次崛起。他所做的一切，只为了心中那个总统梦。他成功了。在他的领导下，美国人民走向了更加自由，更加幸福的生活。林肯的生命因为有了梦想而精彩。

梦想是用意志的血滴和拼搏的汗水酿成的琼浆，她历久弥香。在我心中有一个坚强的身影，她就是舞蹈家邰丽华，在她两岁那年，因高烧而失去了听力，难以想象她当时的寂寞与痛苦，在她婀娜的舞姿背后，她付出了比常人多好几倍的辛苦。台上一分钟，台下十年功。她说她爱舞蹈，虽然没有音乐，但是她用自己的心去伴奏。她是舞台上一株美丽的奇葩。她从不叫苦叫累，只是默默坚持着。她所做的一切，只为了心中那个舞蹈梦。她成功了。《千手观音》给了观众艺术的美感，她们优美的舞姿震慑了所有人的眼睛。邰丽华的生命因为有了梦想而精彩。

郑渊洁的梦想，给了自己人生一个成功的诠释，给了孩子们快乐美好的童年，林肯的梦想，肯定了自己的能力，给了美国人民自由幸福的生活，邰丽华的梦想，让自己的人生因为舞蹈而充实，以自己的舞姿感动了千千万万的人。

为了梦想而努力吧，这样，你的人生会更加精彩！

**销售的演讲稿三分钟篇七**

篇一：三分钟演讲稿大全

感谢大家给我一个上台的机会！

俗话说：\"台上一分钟，台下十年功。\"如果一个人很有成就，不是别人给予的，更不是从天上掉下来的。是靠自己的努力、勤奋争取的。才能主要来自勤奋学习是不可猜疑的。

每一个人的才能不是天生就有的，而是靠自己的勤奋努力而来的。比如说德国数学家、物理学家和天文学家高斯。他从小就酷爱学习，一生为科学事业做出了巨大贡献，但是如果他没有从小的勤奋努力学习，他也不可能成为著名的科学巨人。没有勤奋努力的学习是不可能有成就的。这样的例子有很多很多，可以说每一位有成就的人都曾努力学习、努力探索过。

学习的关键在于\"肯学\"和\"敢学\"。如果你的愿望是成为一名有成就、有才能让人敬重的人物，但你又不肯，或不敢去学习最终还是会一事无成的。居里夫人和她的丈夫为了证明镭的存，千辛万苦，冒着可能失去生命的危险，经过他们的勤奋、努力最终提炼出了十分之一克极纯净的氯化镭，并准确地测定了它的原子量，证实了镭的存在。这是一次多么让人惊叹的事实。正是居里夫人的肯做、敢做才证实了镭的存在。因此，要想成为有才能的人，就要从小\"肯学\"、\"敢学\"。

篇二：三分钟演讲稿大全

大家好！

现在我给大家讲一个童话故事，它是英国作家王尔德写的巨人的花园故事讲的是一个巨人看到孩子们在自己的花园里玩耍很生气于是他在花园的周围筑起了高墙将孩子们据于墙外。从此以后园里花不开鸟不语一片荒凉花园里也没有了春夏秋只有冬天永远留在了这里一天孩子们从墙洞爬进来园里立刻生机勃勃巨人看到后再次将孩子们赶出花园园里又被冰雪覆盖了后来巨人觉醒了随即拆除了高墙花园成了孩子们的乐园巨人生活在漂亮的花园和孩子们中间感到无比幸福。。。

人们常说：曾人玫瑰手有余香\"其实快乐也一样给别人快乐自己也快乐那个巨人他两次将孩子们赶出花园给花园带来了冰雪寒冬让孩子们失去快乐的同时自己也同样孤单寂寞更享受不到花园里明媚的景色还有这样一句名言把你的痛苦与别人分担你的痛苦会减少一半把你的快乐与别人分享你的快乐会增加一倍分享快乐不会使自己损失什么却能让这个时间充满温情与别人分享快乐时一种美德因为快乐能够传染其实很多时候与别人分享快乐既是给自己一个机会也给了别人一个好心情自己也留下了一份好心情既然这样真诚与别人分享如果自己是一团火就点亮别人如果自己是一盆水就洗净别人如果自己是一个粒种子就长出更大的稻穗如果自己是一弯月就给夜行人送去清辉分享本身就是一种快乐请不要吝啬你的笑！

谢谢大家！

篇三：三分钟演讲稿大全

亲爱的同学们，敬爱的陈老师：

大家上午好！我今天演讲的题目是《论实干》。

实干，顾名思义，就是实实在在的干，一步一个脚印脚踏实地的干。像老黄牛一样埋下头来做自己的事情，就是实干。

迹。在石油要从油井中喷出的紧要关头，如果他不用身体去和水泥，而是站在旁边干着急，结果有会是怎样？众所周知，魏书生先生是一个伟大的教育家。请大家假想一下，假如魏老师做的和说的不一样，结果有会是怎样？肯定的，如果他们不去实干，不付出行动，那么他们就不会成功。

实干，造就了一代代成功人物。在科学技术经济水平不断发展的今天，实干尤为重要。如果不是医务工作者的实干，sas就不会这么快被攻克；如果不是广大人民群众的实干，我们今天的生活就不会这么好。

在我们的学习中也是如此，那些基础知识扎实，平时肯实干的同学，成绩就会好。相反的，那些平时没事做，整天生活在口号当中，一到考试就临时抱佛脚的人，成绩就会差。所以在学习当中，我们一定要实干，多做实事，少喊口好。只有实实在在的做有用的事，知识才会一点点的积累，学识才会一步步的提高。

为了自己理想的实现。为了在高考场上一举夺魁。我们必须从现在起踏踏实实走路。日计划、周计划、月计划，我们要一个个的落实。不能让它们成为一纸空文。当天的学习任务要当天完成，不能推迟。要做到说了算，定了干，一不做，二不休。知识点要一个一个过关。学习是一个持恒的过程。每天的学习，我们不仅要落到实处而且要持之以恒的做下去。这样才会有明显的效果。就像我们写《创新日记》一样。

\"实干\"二字，说出口容易，写出来也不难，难就难在其意：实实在在的干。而且要不得持之以恒的干，尤其是在学习方面。谁能够持之以恒的踏踏实实的学习，谁就是最后的胜利者。

实干如同一叶船桨，推动着我们不断前行；实干如同一只萤火虫，照亮并指引我们前行的路；实干又如同一只信鸽，带着我们的梦想飞向远方。

同学们，为了我们的理想，为了我们的班级，为了我们的第一，请投身于实干中去吧。 我的演讲完毕。谢谢大家！

尊敬的`各位领导、各位同事：

今天，我怀着十分激动的心情参加这次竞聘演讲。首先，请允许我向各位领导、各位同事表示衷心的感谢!感谢你们给了我这次展示自我和施展能力的机会!我将珍惜这次锻炼、提高的机会，勇敢地走上讲台，接受大家的检验和评议。

我叫xx-x，今年x岁，xx-xx-x光荣退伍，2xx-xx年有幸来到我们公司从事江淮轻卡销售工作至今。目前我主要负责中原江淮轻卡的销售和与之相关的工作。今天我竞聘的岗位是河南锦莎汽车销售服务有限公司副经理。

各位领导，各位同事我竞聘这一岗位的优势有如下几点：

一. 具有过硬的政治思想素质。几年的军旅生活，培养了我吃苦耐劳、踏实苦干的好品质、好作风，从政治和思想上都得到了很好的锻炼和提高，能够从思想上和行动上与上级保持高度一致，具有较强的“服从意识”、“服务意识”和“大局意识”。工作中我爱岗敬业，遵纪守法，遵守公司的各项规章制度，严守职业道德，尊重领导，团结同事。工作态度积极，能主动放弃正常休假和节假日等休息时间，全身心地投入到工作中去，为了集体利益，牺牲个人利益。

二、 具有较强业务能力。几年来，我十分注重业务能力的提高，从各方面加强业务知识的学习。积极响应公司高层领导倡议的读书读报活动，利用业余时间有针对性的读书读报，同时，我还注重学习国家有关汽车行业的政策法规，及时掌握国家发改委对轻卡车发布的相关行业信息和公告更改信息，认真分析、努力学习和掌握与汽车销售行业有关的国家政策，使自己在与客户交谈中占始终处于主导地位。同时，我还认真学习汽车销售的基本知识和销售技巧，用专业理论来指导自己的工作，使自己具备较强的业务工作能力。

三、 具有较强的专业技能和创新意识。轻卡不同于轿车，轻卡用户多是职业司机，买车是为了运输赚钱。因此，这些用户所提出的问题多是一些运输过程中的专业问题。这就要求我们销售人员必须对车的性能和技术参数了如指掌，并能对用户提出的具体问题给予满意的答复。为做到这一点，我在专业技术方面刻苦钻研，向同事们请教简单的维修技术，很快就具备了排除一般故障的技能，为销售工作奠定了良好的基矗在近三年的工作中，我通过向身边的领导和同事学习，通过自己不断的思考与摸索，不仅较为全面的掌握了一定的销售方法，而且还总结出一些与众不同的销售技巧，从而得到了领导的认可和同事们的赞许。在日常的销售过程中，我不断吸取同事们的工作经验，并在此基础上加以总结、提炼、完善，从而形成自己创新、独特的销售方法，不仅满足了客户的需求，而且也提高了销售量。

**销售的演讲稿三分钟篇八**

各位领导、各位评委、各位工友们：

各位好！

说到这里，我想起了这样一句话：“有的人活着，他已经死了;有的人死了，他还活着。”生命的意义在于活着，那么活着的意义又是什么呢？当然不是为了活着而活着，答案只有两个字，奉献！我想，这绝对不是我们存在的意义。古往今来，有无数能人志士在自己的青春年华就已经成就了不朽的人生，在这里我来不及一一列举。

作为一名××人，心中无不闪烁着梦想，那么现在就是我们努力实现梦想的时候了。我们要做的有很多很多。纵使艰难险阻，也要努力前行：追求卓越，真诚回报，释放青春能量，点燃创业梦想。或许我们成不了伟人，纵使我们平淡一生，但这都不要紧，群星闪烁时我们同样灿烂，这样的平凡其实是一种伟大。

说实话，×年前，我刚来工作的时候也有过失落和茫然，因为工作环境恶劣，空气中到处弥漫着灰尘，感觉现实不尽如人意，感觉离曾经的梦想总是有一些距离，一度陷入困惑之中。可是，青春的我是一把刚刚铸好的刀，不容得你有片刻的等待和迟疑。我决不能眼睁睁看着这把刀慢慢氧化，失去光泽，随即斑驳、锈蚀、风化，最后成为一块废铁。

我告诉自己，“如果你是金子，到哪都能发光，只要你斗志昂扬的面对生活、面对工作，你就会有所获得”。青春是学习的季节，青春是奋斗的岁月，不要停止我们前进的步伐，因为青春的路正长。有空的时候静下心来好好看看书，回头想想自己走过的路，为自己的人生做好一个规划，把自己的理想铭刻在心中，做一个甘于寂寞，敢于创新、干劲十足的年青人。

从我选择了这里，从某种意义上来说，就是选择了奉献。青春不是人生的一段时期，而是心灵的一种状况。这是一次演讲，更是一次告白。当我满带着青春的气息，怀揣着沉甸甸的梦想与信念站在这里的那刻，我的内心是如此的坦荡与激昂，那种难以形容的兴奋与紧张，我真诚的邀请你们一同分享。

**销售的演讲稿三分钟篇九**

亲爱的领导、同事们：

大家好!

我叫\_\_\_，是公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘的职位是经营部经理，站在这里竞聘，既在自己的意料之外，又在自己的意料之中，意料之外是我没有当领导的经验，意料之中是我相信自己的优势。正因为没有当过领导，便少了一些为官的禁锢，一张白纸好为大家、也为自已勾画一幅理想的蓝图，我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

在营销部门工作了五年，对全省的\_\_行业有了一定的认识，我公司经过了四十多年的发展，占有一定的品牌优势、质量优势和区位优势。近年来，随着\_\_市场风起云涌的变化，竞争日益加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。因此，营销工作必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

基于上述思考，假如我能担任经营部经理，我的设想是：转变一个观念、培养二个意识、实现三个目标。具体来说：

一是转变营销观念。目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段，虽然名称叫营销经理部，但仍然只“销”，不“营”。因此，树立以客户为中心，以顾客需求为导间的现代营销观念势在必行。

二是培养大局意识和法律意识。一切工作要以大局出发，坚决服从企业的改革大局，贯彻执行公司方针目标，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和能力。同时，在法律的框架下规范营销行为。因为，在依法治国、依法治企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员尤是如此，对营销人员进行有针对性的法律知识培训，提高法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

实现三个目标的内容是：

1、建构营销网络。在做好\_\_市场的同时，以建设为切入点，分别设立滇办事处，抢占高端市场，利用营销网络覆盖全施兼并、收购中小企业，进行技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。

2、建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。

3、资源优化配置。对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经理，但我更希望成功，因为我们大家都希望公司的明天比今天更美好。

谢谢大家!

**销售的演讲稿三分钟篇十**

尊敬的各位领导、评委：

大家下午好!

今天我很荣幸、也非常激动能够在这里参加公司\*\*岗位的竞聘，首先感谢各位领导过去对我的培养以及给我这次机会站在这里进行竞聘演讲，同时借此感谢和我一起工作的同仁这些年来对我关心和支持!

算起来进入塔牌公司已有十多年，这些年来对塔牌我有了深厚感情，也积累了一些有用的工作经验。记得初到公司，塔牌国内市场刚刚起步，但塔牌人的诚信、勤勉、崇学，务实，坚韧，永不放弃，深深地震撼着我的心灵，感受到的是塔牌浓浓冲劲和激情。从进入塔牌公司起，我努力把自己工作做的最好，希望通过塔牌这个平台来体现自身价值。那时起，我四海为家，一路走来，风雨十余载，塔牌带领着我们一直走到了今天。今天的塔牌，秉承“不求最大，但求最精”的经营理念，坚持“诚信、共赢、崇学、务实”的企业精神，已经成长为绍兴酒纯手工酿造最大基地，酿造着真正代表中国文化和民族特色的国粹黄酒。作为和塔牌一起成长起来的一名员工，我们都引以为荣。同时，随着塔牌快速发展，市场管理工作显得尤为重要。这，作为一名塔牌销售人员又深有感受。

在这次竞聘中，我觉得自己有一定优势竞聘\*\*这个岗位，我具备以下优势:

1.我为人正直，以诚待人，有高度工作热情和激情，并具有良好的团队精神。二十多年营销工作经历，让我深深明白一个道理:这个社会不缺智慧的人，但真诚是多么重要。青年时从事团工作的经历和塔牌这些年逐步从业务员走向兼管一个营销团队的分公司经理，更使我懂得成功靠一个人奋斗和努力是远远不够的，只有融入一个团队，带好一个团队，才能有较好发展。

2.我熟悉绍兴酒市场的运作模式，对市场有较明锐的洞察力和判断力。了解我的人都知道:我不是一个善于言辞的人，也不是一个高学历和高智商的人。但应该算是个有心人、用心的人。在塔牌从事销售工作十多年，使我对绍兴酒市场了解，和绍兴酒市场运作比一般员工有更深刻的认识。对市场也比一般员工有更强的洞察力和判断力。

3.自己个性和以往工作履历，逐步把自己培养具备了较强的工作执行力，和较强的协调能力，及沟通能力。我充分认识到:没有执行力，就没有竞争力。同样没有良好的沟通能力，就没有效率。没有沟通的团队，是不会有长足进步的团队。

4.我不算年轻，但精力充沛。处于一个有志男人稳健的黄金阶段。我勇于开拓，敢于超越，以前瞻性思维研判市场。我坚信只有不断进取，才有不断成功。无论对工作，还是对自己。

5.也是最基本的，我这里想强调的:我有一颗热爱塔牌，热爱工作的强烈事业心和责任感。记得去年走上分公司经理岗位后，我们公司同仁和经销商发现，我发工作邮件给他们的时间有许多时候在深夜，也有很多人问我，你今年在沈阳我们公司自己和经销商一口气开了十一家塔牌专卖店哪来的动力，我总是报以微笑。今天，我可以告诉大家，因为我认为类似像沈阳这些现在黄酒市场发展趋势较好的省外市场，我们塔牌先涉足专卖店这一销售运营模式，对品牌也好，对黄酒行业也好是个较理想时机，对我而言，也是份责任。我也把它看做为事业。我深爱塔牌，也相信塔牌是中国的，更是世界的!塔牌的百年需要我们共同来创造!

以上我的这些优势，恰恰也是竞聘这个岗位人员所必须具备的竞聘条件、基本素质和要求。而这些我基本具备。

如果竞聘成功，在公司领导一如既往的指导和支持下，在\*\*的直接领导下，我会尽我所能协助\*\*经理做好各项\*\*工作，在新的工作岗位上不断学习，努力提高自身素质和工作能力。我相信:只要有很强的工作责任心和事业心，我会很快适应这个岗位的。最后我想说的是:无论最后竞聘这个岗位结果如何，也无论我在公司哪个岗位，我一定做一个称职的塔牌人，为公司未来的发展尽心尽力!

我的演讲完了，谢谢大家!

**销售的演讲稿三分钟篇十一**

常常见到大人们在聊天时，会大发感慨地说：“如果我们是小孩子就好了，可以无忧无虑地去玩。”其实他们哪里知道，我们小孩烦恼的事情多着呢。

小时候，我总盼望着自己能快快长大。因为我常看见家长们想干什么就干什么，无拘无束，自由自在，我认为只要长大了，就可以想做什么就做什么了。如今我已是六年级的学生了，可以算是校园里的“老大”了。可随着年龄的增长，我的烦恼也越来越多了。其中最让我头疼的就是做不完的作业和上不完的辅导班，特别是临近小升初这段时间。

星期日的下午，我以最快的速度赶完了学校的作业，刚想去玩会电脑，这时，妈妈的电话打来了，妈妈问：“作业写完了吗?”“写完了。”我骄傲地说，我本以为妈妈会说：那就休息一会吧，玩玩电脑，看看电视。可妈妈的回答却和我想的截然不同：“不许看电视，也不许玩电脑，把我昨天布置的作业做了，我晚上回家检查，如果还有时间，就去做做试卷。切记不要看电视，不要玩电脑。”不让看电视，这对我这个电视迷来说，简直是要了我的小命，可妈妈一声令下，谁敢不从，没办法，只好硬着头皮写了。为了晚上能看一会电视，玩一会电脑，我额外多写了一些试卷。晚上，妈妈回到家，我把她布置的试卷和我超额做的试卷一起交给了妈妈，还特意强调了一下我额外多做的几张试卷，就是想让妈妈注意到，让我放松一下，可妈妈却说：“嗯，写的不错，去看会儿课外书吧。”

**销售的演讲稿三分钟篇十二**

大家好!

今天我非常荣幸的在这里参加坚朗销售员的演讲比赛。我叫姚龙，于20xx年3月加入坚朗公司，从事销售代表工作。今天我的演讲题目是《成别人不能成之事，受别人不能受之苦》。通过过去1年的销售工作，让我对销售人员有了初步的认识，接下来我主要从俩个方面来讲述今天的演讲。

会碰壁或者受气，每一次受挫之后，我都是这样鼓励自已：吃的苦中苦，方为人上人。要想有一番作为，就必须苦其心志，劳其筋骨。这样一种信念一直支撑我走向光明，当遇到挫折时，不要轻言放弃，也许你离成功只差一步，踏实肯干，不言放弃，这是我认为作为销售人员应该具有的素质。

第二：自已，用这样一句话来形容工作态度甚好：一百次激昂的口号，抵不过一次谦虚的俯身。作为业务员不要只流行于说，而要付出实际行动，那怎样付出实际行动：我是这样认为的：

1、要跟踪市场、寻找发现市场、随时收集了解市场动态和市场信息，整理成资料

2、组织建立客户档案、发掘潜在客户对其进行定期拜访与联系

3、了解客户需求

4、完善每一次合同签署工作

5、搞好售后服务，一个不可或缺的环节，做到有始有终。

工作当中肯定会有各种累或者各种苦，一直都是这种信念支撑着我：成别人不能成之事，受别人不能受之苦，当然说起来一切都可以变得很容易，而实际投入到销售实践中，直面的问题会比想象中来的更坚硬，而这个时候最需要的就是勇气和坚持，勇气让我们勇于挑战，坚持会让我们在挑战中战胜困难。

古人云：不积跬步，无以致千里;不积小流，无以成江河。我们把一点一滴的小事做好，就能成别人不能成之事;牢记企业宗旨，坚定发展信念，人生没有信仰，生活就会丧失方向，精神就会萎靡不振，自身只有坚定发展信念，才能受别人不能受之苦。以上就是我今天的演讲!请大家提出宝贵意见。

我的演讲到此结束，谢谢大家!

**销售的演讲稿三分钟篇十三**

各位领导、同志们：

大家好!

我非常有幸地走上这三尺演讲台，与这么多年青上进的税务干部一起展示才华，证明能力，阐述观点。

首先我简单介绍一下我的个人经历，我是-年税务机构分设时，分到-市地税局工作，时任市局管理科科长，-年担任纪检员一职，分管业务科和稽查局工作，-年x月调任州局征管科科长，负责征管科工作，-年任州局业务科科长，负责业务科工作至今。几年来，无论是税政管理、征收管理、税务稽查，还是纪检纠风，无论是在市局，还是在州局，本人都能严格要求自己，认真履行职责，加强自身政治思想及业务知识的学习，秉公执法，严格律己，热情服务于纳税人。

地税分设以来，本人多次被为市地税局先进工作者，-市优秀党员，年被市政府评为十佳执法员，在州局征管科和业务科任职期间，所主持的各项工作均名列全疆前列，多次受区局通报嘉奖。

本人这次参加竞聘的第一志愿是税政法规科科长，让本人填报这个岗位的直接原因是本人有能力、有信心在现有的基础上将税政法规科的工作做的更好。

在谈本人竞聘税政法规科科长职务的优势和工作思路之前，本人想先谈谈竞聘这一职务的劣势。

年龄相对较大是本人参加此次竞聘的主要劣势，年龄的问题在本人参聘之初可以说是最大的心理障碍。在看到区局机构改革和人员分流的文件时，本人也想过不参加竞聘或者享受区局的优惠条件告老还乡。

接下来我将从五个方面谈谈本人参加此次竞聘的优势和今后的工作思路。

一、老马识途，轻车熟路

本人参加工作以来，从事财会工作年，从事税收工作年，在税务工作期间，主要从事税政法规管理和税收征收管理，可以说对这方面的工作非常熟悉，本人在市局工作时主要负责集体财务管理、营业税、企业所得税、个人所得税等地方各税的税政管理，主持制定了《-非国有企业财务管理办法》、《-关于加强客货运输市场税收征管办法》等规定，使市局的税收征管更趋完善，到州局后主持修订了企业所得税、个人所得税等考核管理办法。从年企业所得税实行自汇自缴以来，本人亲自主讲每年的企业所得税培训，年本人主讲了对党政机关的个人所得税培训，年主讲了对水利系统的财务人员业务培训等。因此，本人尽管年龄相对较大，但经验丰富，能熟练掌握现行税收法规，业务水平较高，对税政法规科各项职能设置，非常熟悉并且熟练，主持税政法规科工作可以说是老马识途，轻车熟路。

二、德能双过硬，一颗赤诚心

税收工作是一项执法行为，税收工作直接面对的是纳税人，随着经济的发展，公民法律意识的提高，税收工作越来越贴近人们的生活，税务人员的执法形象、工作作风和工作态度，直接反映了税务部门的形象，越来越受到整个社会的关注，因此仅有过硬的业务素质和业务能力是不够的，必须要做到业务素质和道德素质双过硬。本人从参加税务工作以来始终不忘加强自身的政治思想道德素质建设，自觉地将自己的形象作为税务部门一个窗口，自己要对自己所承担的那份形象负责。在执法工作中严格遵守税务人员十五不准的各项规定，廉洁奉公，秉公执法。对待纳税人热情细致、耐心周到，始终坚持善待纳税人就是善待自已的观点。如果此次本人竞聘税政法规科科长成功，本人将一如既往地追求思想道德素质和业务素质双过硬这一目标，并且会严格要求本科室人员加强思想道德素质和业务素质的提高，使整个科室成员都成为德能双过硬，适应形势，符合时代发展的新时期税务人。

本人是一名中国共产党党员，从在党旗下庄严宣誓的那一刻起，就将这颗滚烫的赤诚之心献给党的事业，无论在任何时刻，任何工作岗位上，也无论此次竞聘的结果如何，本人一颗赤诚之心都将献给我所热爱的税收事业。

三、融合征管查，协调上下级

税政法规科的工作在区局的文件中归纳为八项，这些都是税政法规科所必须做的本职内的工作，但在实际工作，税政法规科的工作则远远不止这些。除此之外，税政法规科的工作还必须体现融合征管查，协调上下级的特性，这是征管法和现行征管体制所要求的。税政法规科负责地方各税的政策业务管理，不只是简单说明对什么征税，按多少征的问题，还要搞清如何征、怎么查。

随着新征管软件的启用，网络运行的深入，信息工作将成为各项工作的先行军，税政法规科应当将最新的税收法规通过信息科公布，将税政法规管理与信息管理有机结合，相互促进发挥更大作用。按照税政法规科的职能要求，就必须将税政法规科放在一个洞察全局、高屋建瓴的位置上去展开工作，因此，税政法规科的工作将不再是过去的一种简单配合，而是将各业务性科室融合起来。同时，税政法规科还负责对区局税政法规工作的上传下达，报表总结报送，接受上级检查，对下级局的税政法规工作进行检查督导等工作，因此协调上下级也是税政法规科的一项重要工作。这种上下级关系协调处理的好坏将影响全州整体的税收工作。

四、传教帮学带，点拨后进人

全州税收工作的进步关键体现在县市局工作的进步上。而县市局工作的进步则最终要落实到一大批热爱税收事业，道德素质高、业务水平强的中、青年干部肩上，做为税政法规科的科长更有责任和义务，将自己的工作经验传授给他们，同时要擅于学习、总结、汲取他人的工作经验，其他地州的先进经验和工作做法，并将这些经验及时的传教给基层干部，如果本人此次竞聘成功，本人将亲自定期到县市局蹲点督促检查指导工作，开展调查研究，与县市局的干部共同工作，互相学习，共同使博州地税系统的税收业务工作迈向一个新台阶。一个人在一个岗位上不可能干一辈子，工作经验是一点一滴积累总结出来的，经验是自己的，也是大家的，在位时，应当毫无保留地传给别人，承上启下，承前启后，这样才能使我州的税收工作持续稳步的发展，才能使我州税收工作不落后于其他地州。今天，我在竞聘演讲中提出传教帮学带，点拨后进人，是对我今后工作的一个要求，同时也把这句话送给所有经验丰富的税务干部，让我们共同关心、支持、帮助身边的同事，让不强的变强，让强的更强，在整个博州地税系统营造一种传教帮学带，后进赶先进的积极向上、团结一致、好学实干的工作、学习氛围。

五、老骥伏枥忘天命，无须扬鞭自奋蹄

在市局、州局任职多年，但真正的参加竞聘还是头一回，心里的紧张不亚于参加竞聘的每一位，以前站在这里讲，是给纳税人讲课，别人从我这里学到知识，解决疑惑，今天站在这里讲是演讲，是介绍自己，阐述观念，接受评委和大家的点评。从徘徊不定到决定应聘，从不自信到自信，多少也有一些壮犊搏虎易，老骥伏枥难的感悟。总之，不论此次是否能够竞聘上，都对我本人是一个历练，从某种意义上讲，参加竞聘本身就意味着一种成功。既使我没有竞聘上，我也决心一如既住地在任何工作岗位上做好本职工作，支持年青干部做好各项工作，老骥伏枥，志在千里，在工作中应当忘掉自己已是知天命的年龄，要敢于和年青人比拼，毕竟税收工作是我最热爱事业，我愿永远为之奋斗!

谢谢大家，我的演讲到此结束!

**销售的演讲稿三分钟篇十四**

各位领导、公司同仁：

大家好!

我很高兴今天可以站在这里和大家交流工作中的心得。首先，我先简单介绍一下我自己：

我叫\_\_\_，\_\_\_年12月8日正式进入公司，入职伊始至今一直都从事销售工作，时间犹如白驹过隙，转眼间已有近两年的时间。在这期间的工作中，在公司领导、各位同仁的关心和帮助下，我在思想上、工作上都有了显著的进步，进入了一个崭新的阶段，借此机会，我要感谢公司各位领导的帮助、以及同事们的支持。特别要感谢的是公司的负责人刘总，她不仅在工作中教会我很多，最重要的是她让我学会了一种思维方式，而这促使我愈见成熟起来，在这里，我要对刘总表示深深的谢意。

为了激励我们，调动我们的工作积极性，公司实行了此次的公开竞争。这次活动，虽然名义上说是一场竞争，我认为其实更是公司在我们客户部的一场意义深远的改革。我相信，通过这次改革我们将真切感受到销售的乐趣，对于提高我们的工作能力也将有历史性的意义!

既然是岗位竞争，我就要把我的优势--也是我近两年来在工作上的心得与大家一起分享。

销售工作细致繁琐，工作中可能涉及到方方面面，我大概总结了以下三点：

第一点，对于业务工作，无论过程顺利与否，最终目的就是要看业绩。我自\_\_\_\_年底入职至今，一年半的时间，实现签单的新客户主要涉及了四大行业：房地产、汽车、银行和保险。其中，房产行业的主要客户是\_\_地产，汽车客户中是\_\_，还有\_\_银行2年，以及\_\_保险。其他签单的客户还涉及到政府，重工业，旅游业，食品行业等等。在工作中，我不仅注意与已签单的客户保持良好的合作关系，还注意与尚未与我公司签订合约的客户适时地沟通，能在最短时间内掌握户外媒体客户的动向。古语云，天道酬勤，这个教诲我一直铭记于心。另外，我相信自己开发客户的能力。坚持不懈地挖掘客户更是我的工作准则!

第二点，我善于总结在工作中成功或失败的教训。在过去的一年半的时间里，通过理论的学习和工作中的实践，我坚信“细节决定成败”。即便是最初的电话沟通，语气、语速、声调……方方面面都有我细心的归纳。每一个电话都有收获，每一个电话都有价值，连点成线，便是我扎实进步，迈向成功的脚印。当然，由于某些原因也会导致工作中出现纰漏，这时候都能深刻认识并及时更正总结的我，不仅得到了客户的信任也磨练了我的心态--平和让我受益匪浅。一次次舍与得的.经历更让我相信“天将降大任于斯人也”这句话其中蕴含的道理。

第三点，有人说销售工作不分男女，其实女性在心思细腻这方面的优势不能忽视。从小时候起，身边的朋友遇到任何大大小小的事都喜欢向我倾诉，这就是我性格中乐于助人，富有人情味的因素使然。我也希望这个特点可以让我成为我们这个大家庭的每一位同事的知心朋友，我将竭尽我的所能。

我们有一个很明确的目标--下半年六百万的业绩需要我们共同的努力。经过这些日子的锻炼，大家都有跃跃欲试，摩拳擦掌的感觉，期待着为大客户服务的激情。如果这次岗位竞争，能有幸得到各位同仁的认可和信任，我将会把我的工作经验通过各种形式与大家交流，和大家一起成长。为了更好地完成我们的目标，我会拿出一部分客户资源让我的队友去沟通和服务，同时遇到无法解决的问题，我们可以共同商讨，共同面对。

我争取在下半年完成300万业绩的基础上，同时协助队友完成团队的业绩，实现整个团队的价值，那时我们队伍将会是\_\_\_\_传媒的黄金战队，相信我们共同组成的团队将是一个最有人情味，最具凝聚力和战斗力的集体，我愿意与大家并肩作战，在我们共同的努力下，乘着奥运的祥云，再创佳绩。

**销售的演讲稿三分钟篇十五**

尊敬的各位公司领导：

你们好，我叫xx，感谢公司能够给予我这次竞选营销经理的机会，我来到本公司已经有半月了，虽然现在我还在学习期间，但拿破仑曾经说过：不想当将军的士兵不是好兵，所以我特此申请竞选营销经理！

我认为做为一个营销经理，他与普通的营销员是不一样的，他不但自己要有好的业绩，很强的责任感外，他还要具备很好的素质，因为他不但要对公司负责，对领导负责，更为重要的是还要为自己所带领的。团队负责！

大家都知道没有完美的个人，但有完美的团队，在营销的队伍当中，自己业绩好不能代表整个团队，只有整个团队的业绩都好，才能体现出营销经理的价值！

而作为一个营销经理他必须要具有很强的市场洞察能力，能够清晰明确的分析市场，做好营销的策略与方针；制定好团队目标，各营销员目标，合理的分配好任务计划，做好年、月、周、日的工作计划，除此之外，必须还要有很强的协调和沟通能力，充分的发挥每位营销员的特长，取长补短，互相学习，互相帮助，互相合作！只有这样有目标的带领团队，才能做好营销经理。

我认为我竞选营销经理的优势有：

1、四年的工作管理经验；

2、很强的责任感；

3、积极向上的良好心态；

4、能够清晰明确的分析并部署市场。

而我的不足之处是：

1、对目前公司所销售钢材的市场状态不够了解；

2、营销经验不足；

3、财务知识掌握不全面。

但面对与我的不足之处，在以后的工作当中，日常生活中我会不断的改善，积极的，努力的去学习，以实际的业绩来证明自己！

无论这次竞选我是否能成功，我都认为，做为一个营销员必须要学会不断的挑战自我，只有不段的挑战自己，才能在挑战的过程当中，得到锻炼，得到自我提升的机会！

最后再次真诚的感谢公司的各位领导给予我这次难得的学习机会！

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn