# 最新销售人员演讲稿(大全10篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-08-26

*使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。那么你知道演讲稿如何写吗？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。销售人员演讲稿篇一尊敬的各位领导、各位同事...*

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。那么你知道演讲稿如何写吗？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**销售人员演讲稿篇一**

尊敬的各位领导、各位同事：

我演讲的题目是《投身福彩我自豪》。有人为出身富贵之家而自豪，有人为出身书香之第而自豪，有人为父母有成就而自豪，有人为子女有出息而自豪，有人为有几个好朋友而自豪，有人为有一份好工作而自豪……而我，为能投身福彩而自豪！

我才进入福彩行业，是福彩战线上的一名新兵。在短短4年的福彩工作中：我参加省市县组织的各类业务培训10多次，到站点做宣传、作指导，送资料、送信息，搞讲解、搞维修等400多次。期间:我有懵懂茫然过，也有胸有成竹时;有手足无措过，也有应对自如时；有苦闷烦恼过，也有喜悦欢乐时，忙时连轴转，闲时不轻松。记得今年8月的一天，我上午在彩票店值完班，下午便请假回南县看望手受伤的母亲，当我一家人正在吃晚饭的时候，办公室来电话了：说有3台投注机要维修，希望我能赶回华容。当时，我有点犯愁了：本来是请了假陪母亲的，又是在南县乡下，还是晚上，挺不方便的。是去呢还是不去呢，但当我想到第二天就是双色球开奖的日子，如果当晚不把机子修好，就会影响业主销售彩票，再说我比较熟悉那套修复系统。母亲也看出了我的心思，立马催促我：“你工作要紧，赶快去吧，我有你爸照顾，没事。”父亲把我送到南华渡大桥。我赶回华容时8点了，一到县城便投入了紧张的维修之中，我们反复调参数、反复装系统，一直忙到凌晨快一点，才把最后一台投注机修好。当时，我整个人都快散架了，手眼疲劳、腰酸背痛、腿脚发麻，业主十分感动：嘴里不停地重复说着一句话：“真的把你们吃了亏，太感谢你们哒。”我们只开心地笑了笑说：这是我们的工作，应该做的。正是因为有这样亲身的实践、切身的体验、最好的.锻炼、绝好的平台，让我学到了许多、懂得了许多、成熟了许多、进步了许多，所以，投身福彩，我自豪！

以募捐呼唤爱心，用公益回报社会。福利彩票自1987年发行销售以来，走过了27年的风雨历程，从无到有、从小到大……实现了一个又一个跨越，创造了一个又一个辉煌。彩票公益金为社会公益事业的快速发展做出了巨大的贡献！仅全国就发行彩票2600亿元，其中福彩1500亿元，共筹集公益金750亿元。这里有一组数据可以充分说明：彩票的巨大公益性和发行彩票的极其重要性。彩票公益金，安排末成人校外教育事业38亿元、教育助学8亿元、城乡医疗救助16亿元、残疾人事业11亿元、扶贫11亿元、红十字事业3亿元、新疆福利设施建设8亿元、西藏福利设施建设3亿元、农村贫困母亲两癌救助5000万元等等。我县福彩公益金资助的敬老院、光荣院、福利院等社会公益项目，让孤寡老人颐养天年、让孤残儿童绽放笑颜、让优抚老人安享幸福，高度凝聚了我们民政人的情怀！做福彩工作，实际上就是在做中国最大的慈善事业。所以，投身福彩，我自豪！

随着福彩事业的发展，对我们的工作提出了更高的要求。要不断地加强学习，提高自我！要不断地适应形势，完善自我！福利彩票全年在线销售，除春节7天时间外，其它时候，都要坚守在自己的岗位上，随时听命于市场。也正是因为这种高密度、高强度的工作模式，让我每时每刻都不停地感受着自身的成长和进步。所以，投身福彩，我自豪！

在彩票发行销售的过程中，在平凡而紧张的岗位上，尽管有时不免平淡、烦琐、劳顿，但更多的是充实、兴奋和快乐。作为一名普通的福彩工作者，我为之骄傲、为之欣慰。有道是：“一滴水可以折射出太阳的光辉。”我工作中、生活中的点点滴滴，正是对自己人生观、价值观、道德观的反映和验证。“与福彩为伴、以奉献为荣”已成为我的精神需求和自觉行动。我想说：通过深入开展群众路线活动，认真贯彻党的十八大和十八届三中全会精神，树立我们“以民为本、乐于奉献”的民政人情怀，发扬我们“脚踏实地、任劳任怨”的孺子牛精神，我相信：我们的事业将在团结奋进、锐意进取、开拓创新、奋力拼搏的主旋律中收获更多的精彩和奇迹，我县的福彩工作将迎来更加美好的明天！我县的民政事业将谱写更加辉煌的篇章！所以，投身福彩，我自豪！我的演讲完毕，谢谢大家！

**销售人员演讲稿篇二**

尊敬的各位领导：

8月2日——8月4日，公司（迪彩）组织我们到黄埔军校参加为期三天的军事拓展训练。在黄埔军训三天的训练中，一点一滴全历历在目，我重新思考军训的意义，三天的军训，我学到了很多很多，但作为销售人员，从职业素养角度说，我感悟最深的有以下几点：

“身体是革命的本钱”，军训，首先告诫我们的是，作为一名销售人员必须要有一个强健的体魄。

从小到大，我都是独来独往，奉行个人主义，从来不知道什么是团队，更感觉不到什么是团队精神，三天的军训，给我一次精神的洗礼，我感受到了什么是团队精神，我感受到了团队的力量是多么的巨大，作为一名销售人员，最重要的职业素养就是团队意识。

一个优秀的团队，必须具备三个基本因素：

我们这个团队有11个人，若每个人的目标不一样，那我们只能各奔东西，但恰恰是因为我们有共同的理想而进入迪彩，共同奋斗！

在爬毕业墙的时候，当我听到这是华南第一墙，4米28高的时候，我气馁了，我简直不相信我们能够爬上去，当音乐响起，战争开始的时候，我们是一个人便拧成一股绳，当每一个人踏着我的大腿爬上去的时候，我的眼泪流下来了，我顿时觉得我们不是十一个人，我们是一体，我们合而为一。当所有人都爬上毕业墙的时候，我们欢呼了，我们为自己的团队而感动，只要我们拥有共同的目标，我们誓必为此目标而英勇奋战。

在“合力高v”项目中，我感受到队友间相互鼓励的力量是多么的巨大，当我爬上铁梯，站在钢丝的时候，我的脚在抖，我的左手紧紧抓住铁梯不放，我对我的队友说：“我很怕，我不敢走。”

队友大声对我说：“看着我的眼睛，看着我的眼睛，相信我，相信我，用力向我这边压过来……”

我盯着他的眼睛，从他的眼神中透出无穷的力量，是这股力量在支持着我一路走下去。回想起我这二十多年来，从没有从任何人的眼神中获得如此巨大的力量，只有在这个团队里，只有这样的战友，给我无穷的鼓励。

金无足迹，人无完人。在团队中不可能每个人都是完美的，只有相互鼓励，相互扶持，这个团队才能走得更远，走得更快。

此外，在7公里拉练、28公里拉练中，体会最深的是我们不抛弃、不放弃的精神，我们是一个团队，无论什么时候都要共进退，同祸福。

在“沟通致胜”与“集体作画”项目中，很好地锻炼了我们的沟通能力。在一个团队中，问题的产生往往是由于沟通的不良导致的。作为一名销售人员，每天面对的很大一部分就是沟通工作。与领导沟通，与顾客沟通，与促销员沟通，与合作伙伴沟通，等等，所以良好的沟通能力，是一个销售人员，更是一个优秀的团队所必需的。

**销售人员演讲稿篇三**

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xxx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xxx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xxx工作，还是对自己。

5.也是最基本的，我这里想强调的：

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xxx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xxx的直接领导下，我会尽我所能协助xx经理做好各项xxx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！

**销售人员演讲稿篇四**

各位领导、各位同事：

大家好！

今天我怀着无比冲动的心情，参加这次岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我的幸运和机遇，这充分说明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种时机对我来说是第一次也许是最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值！

本人叫xx，xx年xx月出生，今年xx岁，大专文化程度，xx年xx月通过应聘就来到xx公司xx部，我想我是幸运的，通过我的努力和公司的大力支持，我先由业务员、区域主管，一步一个脚印走到了今天。

1、自身综合素质的优势。

我有一颗忠于销售事业的心，鼓舞着我始终保持发奋有为的精神状态，多年来，我一直从事着团队管理工作，无论是在任何地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了自己应有的奉献。任职以来，公司无论从管理还是到业务开展，年年都有新高，构造调整非常合理，几年来综合竞争实力都在全省前列。

2、学习能力的优势。

我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的`东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带着全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是公司组织的培训，我都要求员工参加。

3、有丰富的工作经历。

长期工作在销售一线，对销售工作有较深的了解和管理经历，并能处理好各种实际问题，同时本着“以制度约束人，以思想鼓励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

4、有较强的协调能力。

不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与其他部门和卖场之间的关系密切。几年来，我个人负责区域销售业绩都排在公司前列，每年都能不折不扣的完成公司下达的业绩和利润目标。

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有到达公司和领导的要求，但我将继续为公司开展做出自己应有的奉献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的表达，也是我有时机进一步奉献公司销售事业，为员工提供各方面需求。我的详细工作设想是：

1、认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。走上新的工作岗位，首先开展部门各项业务，结合目前部门现状，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向公司有工作经历的同事学习，翻开工作场面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，当好大家的助手，积极推进观念创新和机制创新，从方方面面想细做细，关心下属员工的疾苦，帮助他们解决工作问题和生活问题，做到经常交心、谈心，促进他们全身心的投入工作。

3、当前在公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为销售一线的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择开展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足客户需求。要积极建立高效有序的运作机制、标准严格的监视约束机制和符合公司开展的鼓励机制，提高公司运行效率，降低公司运营本钱。

4、关注员工，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠团队，尽职尽力，视权利为责任，视职位为效劳，将公司的各项工作不断推向前进。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。谢谢！

**销售人员演讲稿篇五**

尊敬的各位领导、各位同事：你们好!

我叫xxxx，今天我非常荣幸地参加公司客服部主管的竞聘演讲，心情非常激动。首先感谢各位领导和同事在工作中对我的关心和支持!我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我觉得能通过这次竞聘使自己的工作能力和综合素质得到锻炼。

我于20xx年2月到公司客服部工作。初到公司和谐的人文氛围、广阔的个人发展空间给我留下非常深的印象，感受到的是公司美好的未来，使我坚信：能进入源鸿公司是对的选择。自从进公司那天起，我虚心向前辈们学习，尽快熟悉业务，作为客服部的客服人员，是公司经营发展的一员先锋，将近一年来的实践工作使我积累了不少的工作经验，我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。一年来的工作中，我积极的跑业务，联系客户并热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且，还在工作之余努力的学习业务知识，加强自身的修养。默默地为公司的发展尽自己绵薄之力。

在这次的\'竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘客服部主管的岗位，我具备以下优势：

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我相信自己能够把本职工作做好。

力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，我觉得源鸿科技发展服务有限公司的员工必须是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工。是永远的挑战者!

第三、有一年的工作实践经验。我除了干好自己工作的同时，在闲谈中常和有经验的同事一起探讨业务方面的知识，常在工作中向有经验的领导和同事学习，默默地把他们成功的经验记在心里。并对人热情，办事耐心。这一点，对一个客服人员来说是不容忽视的素养。做客服本身就是服务。对同事我会关心他们的工作和生活。对自己的客户我会用微笑向他们展示公司服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们遇到问题。

以上这些优势，恰恰是我竞聘的客服部主管这个岗位人员应该具备的素质和要求。而这些我都基本具备了。

在今后的工作中，我会更进一步加强自身业务学习，不断提高自身素质。我的工作宗旨是：“积极主动，团结团队，注重效益，热情服务。”实际工作中，我会做到学习到位，准备到位，服务到位，处理到位“四个到位”。我会在公司的领导下，在具体指导下，团结身边的同事，共同做好以下工作：

第一、充分做好客服部经理的参谋和助手作用，在工作中积极主动，锐意创新，做到敢出主意、善出主意，积极协助领导做好各项工作。

第二、提高业务管理水平，确保各项工作安全稳定运行。发挥自己的主观能动性，积极主动的想问题办事情，同时注意做好经验总结，发现问题及时纠正，切实做好协调工作。及时反映工作中的问题和不足，为领导调整思路和决策服务，以促进部门各项工作的顺利进行。

第三、工作要有创新。无论是工作思路，工作方法要善于总结，全方位，多角度的思考问题，同时进行创造性思维，总结旧经验和创造新方法，使客服部的工作充满生机和活力。

第四、加强团队的凝聚力，统一思想，统一认识，形成合力，展示活力。

第五、带领团队熟悉客服员职责，提高团队素质，真正做到内强素质，外树形象。带领团队提高业务能力，增强工作主动性和服务意识。特别是在对待身边的同事要和蔼可亲，对他们绝对不官僚主义，要身先士卒，率先垂范，要求他们做到的自己先要做到做好。对待客户一定要有耐心、有热心、有爱心，不管客户谈到什么事情，都要善于倾听，耐心解释，心中时时想到“客户需要我们专业的服务，我们的服务是为客户在消防工作中遇到的任何难题提供专业的解决方案和优质规范的服务。”我有自信在我的带领下团队成员能充份发挥自己的潜能展现自己的实力，体现自身价值，共同取的很好的业绩，为公司的发展共同奋斗。

尊敬的各位领导、各位同事!请你们相信，我是完全可以胜任客服部主管这个岗位的，请大家支持!

谢谢!

**销售人员演讲稿篇六**

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，然而工作中的酸甜哭辣只有自己知道。即使这样，出于一份热爱我还是的\'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。

**销售人员演讲稿篇七**

尊敬的领导、同事们：

大家好!

有句语叫做：“万涓细流，终成大海”。如果把xx比作一片大海，那我就是汇成这片大海的一条涓涓细流，xx也许注定是我奋斗的地方。今天站在这里，我所要表达的是一条小溪对于大海的礼赞与崇敬之情。

记得两个多月前，因缘凑巧，我来到了xx。忐忑，不安，浮躁，担忧各种负面情绪铺面而来，挥之不去。然而两个月过后我很快的适应了这里，我感受到同事们的友善与帮助，领导的关心与支持。我觉得自己深深的爱上了这里。我庆幸自己找到了一个值得与之共同进步的企业。

xx每隔一段时间都会派员工到各公司进行交流与沟通，这样不仅改善了我们与其他公司的友善关系，同时也能扬长避短，共同进步。目前我们公司在国内外有十几家分公司。通过培训使员工的专业知识和业务能力不断的提高，并很好的运用到平时的工作实践中。

由于从事销售的关系，我们需要经常与外国客户交流沟通，因此掌握一门熟练的外国语言非常重要。为了避免尴尬场景在公司发生，针对越来越多的外国客人来这签单，公司多次实施了英语实战培训，针对日常的简单交流进行实战培训。很多员工都积极的报名参加。就我本人来说，在这两个月里，我的英语口语有了很大的提高，使我与国外朋友交谈时更加的自如。

在这里，你能充分感受到家庭的温暖，体会到组织的关心。我上司百忙之中，利用自己休息的时间带着我们一步一步的去了解并熟悉自己的业务，很有耐心的解答我们提出的各种问题，而我也在他的指导下在最短的时间内熟悉了公司的业务以及公司的产品。销售是一个很有挑战的工作，心态很重要。我很感激人事部的副经理，每隔一段时间，都会询问这段时间的工作状态，遇到的问题，给我提出很好的建议，给了我无穷的鼓励，帮助与支持，通过这两个月，我深刻的体会这个企业对人才的关心与培养，在这样的一个环境下，我一定能够更快的成长，早日实现个人工作目标。以好的成绩来回报企业对我的栽培。

xx给了我的职业生涯的开端，给了我展示自己人生价值的空间，使我更加坚定了信心去搏击风浪，在挑战中成长，造就我理想中的写意与饱满的人生。让我们在公司领导的带领下，坚持“满足客户需要，追求完美一流的企业信念，开拓进取、奋发有为，让我与xx公司一同走向一个更加辉煌、灿烂的明天。

谢谢大家!

**销售人员演讲稿篇八**

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xx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常我坚信只有不断进取，才有不断成功。无论对xx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xx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！

**销售人员演讲稿篇九**

各位领导，各位朋友，下午好!

我叫xx，来自于xxxx高尔夫球会市销部。

今天我演讲的题目是：

我爱xx，我与xx共成长

有句语叫做：““万涓细流，终成大海”各位也许从我的名字中可以看出来。如果把xx比作一片大海，那我就是汇成这片大海的一条涓涓细流，xx高尔夫球会也许注定是我奋斗的地方。今天站在这里，我所要表达的是一条小溪对于大海的礼赞与崇敬之情。

我爱xx，在于xx有：“海纳百川，与时俱进”的博大胸怀与进取精神。xx球会是国内最早的高尔夫球场之一，xx有着非常完善的培训体系，球会每一段时间都会派员工到各球场进行交流与沟通，这样不仅改善了我们与其他球会的友善关系，同时也能扬长避短，共同进步。目前我们球会在国内外有十几家联盟球会。对内常会组织专业培训及技能培训，使员工的专业知识和业务能力不断的提高，并很好的运用到平时的工作实践中。

由于从事销售的关系，我们需要经常与外国客户交流沟通，因此掌握一门熟练的外国语言非常重要。

有这样一个笑话： 某人刻苦学习英语，终有小成。一日上街不慎与一老外相撞，忙说：“i am sorry。”

老外应道：“i am sorry too。”

某人听后又道：“i am sorry three。”

老外不解，问：“what are you sorry for?”

我爱xx，在于xx有着良好的企业文化，处处洋溢着一个企业对于员工的人性关怀。在这里，你能充分感受到家庭的温暖，体会到组织的关心。我上司百忙之中，利用自己休息的时间带着我们一步一步的去了解并熟悉自己的业务，很有耐心的解答我们提出的各种问题，而我也在他的指导下在最短的时间内熟悉了公司的业务以及公司的产品。销售是一个很有挑战的工作，心态很重要。我很感激人事部的副经理，每隔一段时间，都会询问这段时间的`工作状态，遇到的问题，给我提出很好的建议，给了我无穷的鼓励，帮助与支持，通过这两个月，我深刻的体会这个企业对人才的关心与培养，在这样的一个环境下，我一定能够更快的成长，早日实现个人工作目标。以好的成绩来回报企业对我的栽培。

我爱xx，我愿与xx共成长，xx给了我的职业生涯的开端，给了我展示自己人生价值的空间， 使我更加坚定了信心去搏击风浪，在挑战中成长，造就我理想中的写意与饱满的人生。

“一枝独秀不是春，百花齐放春满园!”让我们在公司领导的带领下，以“诚实求实，勇于创新，协作奉献，追求卓越”的企业精神，坚持“满足客户需要，追求完美一流的企业信念，开拓进取、奋发有为，让我与xx球会一同走向一个更加辉煌、灿烂的明天。

谢谢大家!!

无悔的青春 一滴水要怎样才能永不干涸?这个问题曾经让年少的我想了许久，直到参加工作后的有一天，大家一起玩脑筋急转弯，一个朋友突然提出了这个问题，我的心狂跳，因为让我困惑多年的答案呼之欲出，我假装不太在意，可全部精力都在等待那个正确的答案，大家猜了很多可是那个朋友始终摇头，最后大家说是不是你也不知道答案呀!那朋友淡淡的说;“其实答案很简单，把它放到大海里去吧!”这就是我等了多年的答案，而在那一刻我也终于明白了，不论是沧海一粟还是浪花一朵都必须有他的承载，一个人也一样，永远不可能单独存在 ，只有在一个集体的依托下才有可能发光发热，实现自己的人生价值，而我有幸在双益这个大家庭里生活工作，每天怀着一种感恩的心情走进了自己的人生舞台，我不是优秀的歌者或舞者但我在为我自己而活着，有价值的做人就是我的初衷。

曾经我怀着怎样的新奇与豪情加入了服务大军，而在遍尝酸甜苦辣之后，我终于选择了双益做为我人生的另一个起点，从双益渤海店的雏型到现在的初具规模，这里的一切发展都有我们的付出，看着一个自己热爱的地方不断繁荣与蓬勃，就象一个母亲看着自己的宝贝优秀的成长，心里充满了自豪和满足，而随之而来的是不断的充实自己，使之能跟上企业发展的脚步，努力提高个人素质，在做一个优秀服务员的同时，更要做一个好的企业员工。

在我心里服务员和员工是有很大差别的，服务员主要满足消费者的需求，而企业员工则是要想企业之所想，急企业之所急，为企业的发展尽心尽力。我们可以用微笑打退消费者的无礼和执拗，可以用亲切赢得消费者的频繁光顾，可以用智慧为企业的发展出谋划策，也可以用无私的奉献为企业创造更大的经济效益。做为一个员工，首先必须热爱自己的集体，就象水滴融入大海而永不干涸，就象星星闪亮在天宇天空才不寂寞，就象小草虽柔弱却也绿了一季春天。我们做为集体的一员，也许能力有限，但是“众人拾柴火焰高”，只要我们齐心协力就没有趟不平的沟沟坎坎。

我始终坚信，只要努力就有成果，只要付出就有获得，只要有信心就有美好的明天! 社会上有很多人看不起我们的工作，认为不过就是个卖东西的，只要是人就能干，所以在我们的工作中，有时会遇到很多不可理喻的事，可是我们本着顾客就是上帝的工作理念，把所有的委屈和泪水咽到肚子里，带着微笑一遍遍的解释，甚至是道歉。人说“一份耕耘一份收获”，我们的耐心和细致终于得到了消费者的认可，只要能让顾客满意，我们所有的辛苦都是甜蜜的。

做为一个二十几岁的女女孩，我们有自己的理想和追求，努力做好本职工作，自力更生，消除世人的偏见，活出自己的尊严。每个行业都有成功的先例，在商场工作的我们首先学会的就是自尊、自立、自强，做生活的强者，不因为生活之于我们的太少而抱怨，也不因为不公平的待遇而颓丧，坦然的生活和工作，在自己的岗位上做出真正的自己，把热情和执着投入到工作之中，把关爱和勤奋放置到服务之中，从工作中体会到快乐，从付出中体味到甘美。这就是一个普通女孩的职业宣言。我们年轻，所以我们朝气蓬勃，无论何时我都会自豪的说，这个职业让我的青春岁月从此无悔!

**销售人员演讲稿篇十**

各位亲爱的、可爱的、挚爱的伙伴们，大家好!

很高兴站在这里分享我的销售心得

好，各位，今天我给大家带来的演讲主题是“如何提高销售业绩”。

各位，今天将结合我个人的成长经历包括我个人实战的销售案例，彻底向大家分享我的销售经验，帮助自己以及大家提高销售业绩。

写下自己的个人成长经历和自己的销售经验是什么!

举你的两个成功例子吧

说实话，销售是个既充满挑战又充满机会的工作，真正的做好实际是要靠团体的力量的，我归纳出主要就是两点：一个靠公司的文化，科学的管理; 另一个靠对销售人员不停地培训。 下面我就简单说下：

1、 势气比武器更重要，战场上打仗，战士的射击水平只是一方面，更重要的一方面是队伍的势气，我们单位共:20名左右的销售人员，整个队伍应该有一个口号，这个口号通常代表我们团队的精神，特别在团队势气很低的时候，业绩不太理想的时候，开单位会议的时候，跟同行公司一起的时候应该喊出来。20人，分成2组，每组有自己的组名和口号，十个人一组，有自己的组名和口号。开会的时候都要喊出来。

三、 建立感恩的文化，感恩是老生常谈的事，但非常有必要，员工进入我们单位后，有两层关系，第一层关系是雇佣关系，另一层是人际关系，雇佣关系看重的是单位能给我发多少工资，活有多重，人都是希望付出最少，得到最多。中国有五千年的文化，非常看重人际关系，即使是钱少一点，只要人际关系简单，大家在一起开心都是愿意的，世界上很多发展的非常快的公司，给员工的待遇也不是最好的，如阿里巴巴公司，马云在开始创业的时候，还借员工的钱发工资给员工，创业的十八个人，直到今天都没有走一个人，短短的几年时间打造成为世界知名品牌。那如何建立感恩的文化呢?首先在公司里有一面墙，叫感恩墙，如果今天有谁帮助了我，我就会写下感谢的话，贴出来，让大家都看到。另外，单位每个月都应该有同事过生日，单位应该给这些过生日的同事过一次集体的生日，大家为他们唱生日歌!我相信谁都会非常感动的。 感恩还体现在销售过程中相互帮助，大家结成队子，传帮带!新员工进来一定前期由老员工带，这样进步才会非常快，老员工带新员工一方面自己满足了自尊心，另一方面也可以起来鼓励自己的作用，一举两得。 (适当删掉，好肉麻啊)

以上4点，我们公司就是做的很好，让我们每个员工体验要大家庭的温暖，不断激励着我们努力工作。

接下来就是我们要做好自身的工作了：

2、诚信原则，我们不希望出现任何不诚信的情况发生，对销售人员来说谎报拜访量，电话拜访说成上门拜访，没上门说成上门等等，这些都是不应该的。

3、扰乱军心，销售人员经常在外面跑，遇到客户的无理情况是很正常的，我们希望员工心里不爽应该有个正确的途径发泄，而不允许在团队的内部进行传播，负面的信息就好像手上的脏东西一样，传播一个人，就像在别人脸上摸一下，让别人的脸变脏，然后那个人又传播给另外一个人，最后，团队成员每个人都这样，极大地影响了团队的势气，单 位规定，当员工遇到烦心的事的时候应该找直接上司进行泣诉而不准在成员内部进行传播,明确规定”报怨上司的人永远不提拨”,”抱怨下属的人请他离开”

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