

装饰销售演讲稿(汇总5篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。那么演讲稿怎么写才恰当呢？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。

装饰销售演讲稿篇一

礼拜三，是学校欢乐生活周的一项传统活动——爱心义卖。我当了一回推销员。我认为，当推销员不用点“计谋”就拿不下客户的。

我是关公组的成员，看到寥寥无几的顾客，就主动去当推销员。我拿了一串面结，三串丸子，放到一个盘子里，端起盘子，沿着爱心广场，一边走一边喊：“卖丸子面结了啊！只要5块钱一串啊！！好吃又便宜。”喊累了，就向一群大概三年级的小孩子推销。可不知为什么，他们都不要。

我只好继续沿着爱心广场叫卖，希望这些丸子面结能卖出去。这时，我遇到了我的“推销生涯”中的大客户——张成轩。张成轩手里拿着许多吃的，所以走得很慢，也在爱心广场上“晃荡”。他好奇地望着我盘子里的面结，问道：“这是什么？”我就开始向他推销了：“这是面结。只要5块钱一串哦！这一捆面结里有四个小面结，超级划算！”“好，那我买一串面结。”张成轩正准备掏钱时，我又心生一计，眼球骨碌碌地转，心想：“要不撒谎让他把剩下的丸子也买了。这些面结丸子本来一共20元，我可以把原价抬高，告诉他这是原价，再给他便宜，降到真正的原价20元，说是卖给他便宜一点，他一定会买的。”于是，我对张成轩说：“你不要剩下的三串丸子？本来这些面结丸子一共要25元，看在你是我同学的份上，我卖给20元，要不要？”“好的，我要。”张成轩爽快的答应了，并给了我20元，我把剩下的丸

子连同盘子一起给了他。我猜他心里肯定会想自己赚了5元，可实际上他什么也没赚到。我心里窃笑。嘿嘿，挣了20元，对我们组来说这可是一笔不小的财富。

这次体验当了回推销员。当推销员你得用一点点的“计谋”，才会使顾客买你的东西。看来不论干什么都要用点“计谋”，就像方法一样。

装饰销售演讲稿篇二

大家好！

回顾本店以往取得的成就自然离不开诸位同事的支持，作为本店的店长让我对目前取得的销售业绩感到十分满意，但我也明白工作的不易以及销售过程中产生的压力，因此在我接手店长一职以来始终为了销售业绩的提升而努力着，在肯定过去成就的同时也要及时认清当前销售工作中的不足才行。

首先销售工作中的努力以及本店效益的提升无疑是值得肯定的，这意味我们能够认识到市场竞争带来的压力并不断改进自身的工作方式，而且对于客户开发以及新员工培训方面也付出了不少努力，事实上这两方面的重视也让我们在销售工作中取得不小绩效，毕竟对于店面经营而言客户的感受自然是放在首位的，能够在工作中为客户着想并为对方推荐合适的商品也意味着我们抓住了重点，之前举办的促销活动也是基于提升本店客户数量的目的而进行的，事实上通过活动的效果可以得知我们的做法是十分正确的，另外对于新员工的岗前培训也能够帮助他们尽快适应销售工作从而更好地为客户服务。

其次我们还得反思销售工作中的缺陷并尽快改正才行，虽然我们能够重视客户的作用并付出了相应的努力，但是相对于同行的做法来说我们还是做得远远不够的，毕竟选择从事销售工作自然需要意识到市场竞争究竟有多么激烈，更何况我

们附近也有着不少相同类型的店进行竞争，这便需要我们抢占市场份额并在不断改进自身的工作方式才行，有着这份积极进取的心态才不致于在今后的销售工作中落后于人。

为了打开目前的局面并在今后的工作中取得更好的绩效，我们应该要加强对市场的调查从而了解客户的潜在需求，平时也可以多学习其他店的做法从而改进自身存在的不足，须知想要在工作中有所成就往往需要永不满足的心态，在爱岗敬业的同时也要采取正确的工作方式才能有所成就，因此在后续的工作中应该重视对销售技巧的学习并加深对客户的理解，除此之外也要注重营销手段的运用从而取得更好的宣传效果，相信集结我们这么多人的努力定能在往后的销售工作中取得更大的成就。

作为集体的一员自然明白每名员工在销售工作中的努力都是缺一不可的，因此大家要谨记自身职责的重要性并保持积极进取的心态，也请大家在工作日期间为了店面的经营而努力从而获得更好的销售业绩。

谢谢大家！

装饰销售演讲稿篇三

（需方）：（以下简称甲方）

（供方）：（以下简称乙方）

根据《中华人民共和国合同法》及其他有关法律法规，遵循平等自愿、公正和诚实信用的原则，双方就装潢材料购买事项协商一致，订立本合同。

甲方向乙方购买装潢材料共计：144570元，人民币（大写）：壹拾肆万肆仟伍佰柒拾元整，（详见材料清单）。装潢材料按样品收货，在自然正常使用的情况下（备注：乙方需提供

相关材料的使用说明资料，产品合格率需达到95%)若材料出现质量问题的乙方负全责。

- 1、达到国家有关规定的质检验收标准;
- 2、按照甲方所需要的规格品牌商标(产地)和数量及时供应;
- 3、有产品合格证明书或相关文件。

1、甲方应提前三天将供货计划告知乙方，乙方得到计划后应在甲方计划三天内供货。

2、由乙方负责货物的装车运输，并运至指定地点：到工地由甲方负责卸货。货物到达指定地点后，甲方及时派现场收货员对货物的数量进行验收，并在送货单上签字确认，作为双方结算的最终依据。(结算以实际送货数量为准。)

计算货款方式及付款约定：货到工地一个月后无质量问题的7个工作日内甲方付清此次货款。

1、甲方违反合同规定拒绝接货的，应当承担由此造成的损失和运输部门的罚款。

2、乙方不能交货的，应向甲方偿付不能交货部分货款的2%的违约金。

2、乙方所交产品品种、规格、质量不符合国家相关规定的，应当负责包换并承担退货所产生的全部费用。

3、乙方逾期交货的，应按货款总价1%赔付甲方作为违约金。

甲乙双方的任何一方由于不可抗力的原因不能履行合同时，应及时向对方通报不能履行或不能完全履行的理由，以减轻可能给对方造成的损失，在取得有关机构证明以后，以允许延期履行、部分履行或者不履行合同，并根据情况可部分或

全部免于承担违约责任。

本合同如发生纠纷，当事人双方应当及时协商解决，协商不成时，任何一方均可请业务主管机关调解或者向仲裁委员会申请仲裁，也可以直接向人民法院起诉。

装饰销售演讲稿篇四

立合同人：__ (需方) (以下简称甲方)

(供方) (以下简称乙方)

经协商同意，根据中华人民共和国合同法的规定，订立合同如下：

第一条其产品名称、规格、质量(技术指标)、单价、总价等。

第二条产品包装规格及费用_____

第五条交货规定

1、交货方式：_____

2、交货地点：_____

3、交货日期：_____

4、运输费：_____

第六条经济责任

1、乙方应负的经济责任

(1)产品花色、品种、规格、质量不符合本合同规定时，甲方同意利用者，按质论价。不能利用的，乙方应负责保修、保

退、保换。由于上述原因致延误交货时间，每逾期一日，乙方应按逾期交货部分货款总值的万分之_____计算向甲方偿付逾期交货的违约金。

(2) 乙方未按本合同规定的产品数量交货时，少交的部分，甲方如果需要，应照数补交。甲方如不需要，可以退货。由于退货所造成的损失，由乙方承担。如甲方需要而乙方不能交货，则乙方应付给甲方不能交货部分货款总值的_____%的罚金。

(3) 产品包装不符合本合同规定时，乙方应负责返修或重新包装，并承担返修或重新包装的费用。如甲方要求不返修或不重新包装，乙方应按不符合合同规定包装价值_____%的罚金付给甲方。

(4) 产品交货时间不合同规定时，每延期一天，乙方应偿付甲方以延期交货部分货款总值万分之_____的罚金。

(5) 乙方未按照约定向甲方交付提取标的物单证以外的有关单证和资料，应当承担相关的赔偿责任。

2、甲方应负的经济责任

(1) 甲方如中途变更产品花色、品种、规格、质量或包装的规格，应偿付变更部分货款(或包装价值)总值x%的罚金。

(2) 甲方如中途退货，应事先与乙方协商，乙方同意退货的，应由甲方偿付乙方退货部分货款总值_____%的罚金。乙方不同意退货的，甲方仍须按合同规定收货。

(3) 甲方未按规定时间和要求向乙方交付技术资料、原材料或包装物时，除乙方得将交货日期顺延外，每顺延一日，甲方应付给乙方顺延交货产品总值万分之_____的罚金。如甲方始终不能提出应提交的上述资料等，应视中途退货处理。

(4)属甲方自提的材料，如甲方未按规定日期提货，每延期一天，应偿付乙方以延期提货部分货款总额万分之_____的罚金。

(5)甲方如未按规定日期向乙方付款，每延期一天，应按延期付款总额万分之_____计算付给乙方，作为延期罚金。

(6)乙方送货或代运的产品，如甲方拒绝接货，甲方应承担因而造成的损失和运输费用及罚金。

第七条产品价格如须调整，必须经双方协商。如乙方因价格问题而影响交货，则每延期交货一天，乙方应按延期交货部分总值的万分之_____作为罚金付给甲方。

第八条甲、乙任何一方如要求全部或部分注销合同，必须提出充分理由，经双方协商提出注销合同一方须向对方偿付注销合同部分总额_____%的补偿金。

第九条如因生产资料、生产设备、生产工艺或市场发生重大变化，乙方须变更产品品种、花色、规格、质量、包装时，应提前_____天与甲方协商。

第十条本合同所订一切条款，甲、乙任何一方不得擅自变更或修改。如一方单独变更、修改本合同，对方有权拒绝生产或收货，并要求单独变更、修改合同一方赔偿一切损失。

第十一条甲、乙任何一方如确因不可抗力的原因，不能履行本合同时，应及时向对方通知不能履行或须延期履行，部分履行合同的理由。在取得有关机构证明后，本合同可以不履行或延期履行或部分履行，并全部或者部分免于承担违约责任。

第十二条本合同在执行中如发生争议或纠纷，甲、乙双方应协商解决，解决不了时，双方可向仲裁机构申请仲裁或向人

民法院提起诉讼。(两者选一)

第十三条本合同自双方签章之日起生效，到乙方将全部订货送齐经甲方验收无误，并按本合同规定将货款结算以后作废。

第十四条本合同在执行期间，如有未尽事宜，得由甲乙双方协商，另订附则附于本合同之内，所有附则在法律上均与本合同有同效力。

第十五条本合同一式四份，由甲、乙双方各执正本一份、副本一份。

装饰销售演讲稿篇五

(需方)：_____ (以下简称甲方)

(供方)：_____ (以下简称乙方)

根据《合同法》及其他有关法律法规，遵循平等自愿、公正和诚实信用的原则，双方就装潢材料购买事项协商一致，订立本合同。

一、甲方向乙方购买装潢材料共计：144570元，币(大写)：壹拾肆万肆仟伍佰柒拾元整，(详见材料清单)。装潢材料按样品，在自然正常使用的情况下(备注：乙方需提供相关材料的使用说明资料，产品合格率需达到95%)若材料出现质量问题的乙方负全责。

二、乙方供应材料必须满足：

- 1、达到国家有关规定的质检验收标准；
- 2、按照甲方所需要的规格品牌商标(产地)和数量及时供应；

3、有产品合格证明书或相关文件。

三、供货时间、运输

1、甲方应提前三天将供货计划告知乙方，乙方得到计划后应在甲方计划三天内供货。

2、由乙方负责货物的装车运输，并运至指定地点：到工地由甲方负责卸货。货物到达指定地点后，甲方及时派现场员对货物的数量进行验收，并在送货单上签字确认，作为双方结算的最终依据。（结算以实际送货数量为准。）

四、货款支付方式和时间

计算货款方式及付款约定：货到工地一个月后无质量问题的7个工作日内甲方付清此次货款。

五、违约责任

1、甲方违反合同规定拒绝接货的，应当承担由此造成的损失和运输部门的罚款。

2、乙方不能交货的，应向甲方偿付不能交货部分货款的2%的违约金。

2、乙方所交产品品种、规格、质量不符合国家相关规定的，应当负责包换并承担退货所产生的全部费用。

3、乙方逾期交货的，应按货款总价1%赔付甲方作为违约金。

六、不可抗力

甲乙双方的任何一方由于不可抗力的原因不能履行合同时，应及时向对方通报不能履行或不能完全履行的理由，以减轻可能给对方造成的损失，在取得有关机构证明以后，以允许

延期履行、部分履行或者不履行合同，并根据情况可部分或全部免于承担违约责任。

七、其它约定

本合同如发生纠纷，当事人双方应当及时协商解决，协商不成时，任何一方均可请业务主管机关调解或者向仲裁委员会申请仲裁，也可以直接向起诉。

八、本合同一式二份，供方一份，需方一份。本合同双方签字或盖章后生效，货款结清后此合同终止。

甲方(公章)： _____

乙方(公章)： _____

法定代表人(签字)： _____

法定代表人(签字)： _____

_____年___月___日

_____年___月___日