

新手销售酒演讲稿(精选8篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。那么演讲稿怎么写才恰当呢？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。

新手销售酒演讲稿篇一

大家好！

我是来自五楼运动城的员工，今天我演讲的题目是：《宣誓词激励我不断成长》。

如果你是一滴水，你是否滋润了一寸土地？如果你是一线阳光，你是否照亮了一分黑暗？如果你是一颗粮食你是否哺育了有用的生命？如果你是一颗最小的螺丝钉，你是否永远守在你生活的岗位上这是伟大的共产主义雷锋在他的日记中写的一段话。他告诉我们，无论身处什么样的岗位，无论从事什么样的工作，都要发挥自己的能力，做出的贡献，并努力做到爱岗敬业，无私奉献，提高自身素质争取使企业更加繁荣。

光阴如梭，来到大观园已有整整一年的时间了，在这段时间里，亲身见证了她的成长与发展。近80多年的历史，在济南零售市场上曾创下骄人的战绩。灰瓦、白墙、红柱的外观景象，成为新济南中优雅别致的“老济南”，让更多的济南人喜不自禁！而我作为一名导购员，在商场的工作虽然单调，但我们的生活却是五彩斑斓的；我们每天面前的顾客虽然是陌生的面孔，但在服务的同时，与顾客之间的真挚情感却是真实存在的。

立我志向，就是确立自己的人生目标，志向不立，犹如没有

舵的船，没有根的树。坚定我的志向，坚持顾客就是上帝的宗旨，爱岗敬业，以苦为乐，这一切使我的思想得到了升华，从此我意识到，工作的单调和艰苦不再是一种负担，而是我们生活的必须。在营业员这平凡的岗位上，平凡的你、我、他一样能创造出一片精彩的天空。人就应该这样，无论工作多么平凡，肩上的担子多重，脚步多沉，都要一步一个脚印地走下去，直到永远。人的一生不可能永远都是平坦大道，伴随我们的还有困难和挫折。流水因为受阻才形成美丽的浪花，人生因为受挫才显得更加壮丽多彩。遇到困难我们就要这样，跌倒了再爬起来，永不气馁，用失败来记载自己走过的路程，这才是真正的胜利！

爱我岗位就是要努力培养自己所从事工作的幸福感、荣誉感。我的岗位，这不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。于是，我天天给自己加油鼓劲，不管我受多大委屈，绝不能让顾客受一点委屈；不管顾客用什么脸孔对我，我对顾客永远都是一张微笑的面孔。生活就像一面镜子，当你对着它笑时，她也会对着你笑。当我看到顾客对我微笑时，当我的工作业绩得到领导的肯定时，我感到从未有过的喜悦和自豪！我是用这种方式向社会奉献爱，就像大家经常说的：爱，是我们共同的语言！

强化我的素质，全面提升我各方面的能力。人是不断进步的，社会是不断发展的，整个人类文化遗产和物质财富可以代代相传，但生命却无法永恒。任何一个新生命的诞生，也是一个新生命零的开始。一个人不仅要积累财富，但科学知识，工作技能，工作激情的积累更重要。因此，每个人都要努力塑造自我，使自己的思维、智慧、知识技能结构日益丰满，综合素质日益完善，思想更趋成熟化，行为更趋理性化，不断否定自我并超越自我，面对新的机遇和挑战，在曾经获得我们商场“销售能手”的荣誉上，树立更高的目标“做行业中的营业员”。的营业员就是拥有高尚品德，极富诚心、爱心和责任心，具备优秀的职业素养和职业技能的业务精英！这就要求我们坚持是金，坚持勤劳进取，坚持学习创新。我

们知道，一花独放不是春，百花齐放春满园。我们每个人都是大观园的形象大使，让我们以更先进的营销理念，更专业的营销技能，更完善的服务标准，不断增强竞争力，只有这样，大观园才能在强手如林的市场上稳定、健康、持久的发展壮大，为社会，为员工创造财富和价值。

新手销售酒演讲稿篇二

大家上午好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司××营业厅营销主管的竞聘演讲，心情十分激动，营业厅销售主管竞聘上岗演讲稿。首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹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，我认为能够参与竞聘的. 整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我200×年3月到公司参加工作，当营业员，主要搞营销工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。卡是

公司竞争中的“子弹”，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。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。因此，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且还在工作之余积极挖联通用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。总是默默地为公司的发展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源！

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的责任心和事业感，竞聘上岗演讲稿《营业厅销售主管竞聘上岗演讲稿》。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明：镇雄移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们镇雄移动在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉移动工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的顾客人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理顾客投诉等的方法和经验。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营销方面的业务，常在工作中向营销很

有经验的同志学习，默默地把他们成功的经验记在心里。

第四、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销主管来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。对自己身边的姐妹弟兄们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的顾客我会用微笑向他们展示移动服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的投诉。

以上这些优势，恰恰是我竞聘的营销主管这个岗位人员应该具备的政治上、思想上、业务上、个性上、管理上的素质和要求。而这些我都基本具备了。

第一、加强本厅的所有员工的思想政治工作，统一思想，统一认识，形成合力，展示活力。

第二、带领大家熟悉营销员职责和素质要求，规范行业形象，真正做到内强素质，外树形象。要求大家提高较强的业务能力，应变能力，增强服务意识和敬业意识。特别是在对待身边的员工要和蔼可亲，自己只是一个带班的班长，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就要做到。对待顾客一定要有耐心、有热心、有爱心，不管他谈到什么事情，都要善于倾听，耐心解释，心中时时想到“顾客的都是对的，都是我的错，我该为你服务，我尽量想办法解决”这样一个理念。既不能哭丧着脸，更不能生硬的语言回击。要知道每一个客户都是我们的财主，都是我们的上帝。每次得罪了一个顾客，就会给我们带来一份怨恨，在长久的竞争中就会断绝一条条的财源。

第三、加强制度化建设和常规检查。对员工的上班情况进行合理排班，严格考勤，对员工的请假和休息假日，做到工作与休息，工作与关心两个方面，本着工作第一的原则进行处理。建立员工交接班签字落实制度。上一个班在交班时，对各种工作情况，设备运行情况，群众投诉情况，认真记录转交下一班，下一班接班时在交接班记录上核实签字交接。建立疑难投诉或者突发较棘手客户服务问题巡查和及时反馈制度。

我相信能够胜任这一职务的必将是工程处最优秀、最能胜任该职位的人员，这是工程处的收获，也是这次竞聘改革的目的所在，而我本人也将借此机会好好反省一下自己的弱项，并在今后的工作中积极寻求新的发展机会。

谢谢大家，我的演讲完毕！

新手销售酒演讲稿篇三

并给我这次机会，也感谢同事们在工作中给予的帮助与支持。我十分珍惜这次的宝贵机会，我本着为金羊服务的宗旨，锻炼自己，希望领导，前辈们支持。

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。

久。集团公司以真诚、热情的服务方针，以发展连锁经营为

战略目标，实施服务规范一体化，内抓管理，提高素质；外搞宣传，树立形象；以一流的管理，全方位的营销策略，依靠公司良好的信誉和市场美誉度，铸造“金羊”服务品牌形象。这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，开拓这山东市场。现在公司已经逐步深入山东百姓的内心，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。

证了企业人际关系的和谐性、稳定性和健康性。对外而言，优秀的企业文化对提升公司的品牌形象的影响是不言而喻的。无论是“微软”“福特”等知名跨国企业，还是国内“海尔”“联想”等集团公司，它们独特的企业文化都在其品牌形象建设过程中发挥了绝对的作用。在汽车销售行业竞争日渐激烈的今天，我们公司秉承一贯的宗旨，始终保持谦虚就学的姿态，全体员工团结协作，用最一流的服务回报社会的认可。

值得相信，公司会不断在前进中进步，在进步中发展。而公司的发展离不开我们员工的努力、用心。

著名经济学家钟朋荣从经济学角度将温州人人艰苦创业归结为“四千”精神，就是历尽千辛万苦，说尽千言万语，走遍千山万水，想出千方百计！

这些著名的民营经济人物，所处同一时代，面临同样的机遇与挑战，而他们成功了！成功的背后他们做到了，吃别人所不能吃的苦，忍别人所不能忍的气，做别人所不能做的事，超越平凡实现辉煌。

在民营经济的优秀人物中我学会了要有艰苦的创业和吃苦耐劳的精神。爱德华是一名伟大的汽车推销员，被业界人士称为“车界杀手”，年收入高达百万。而他的秘诀在于他的脚，他脚上的皮鞋已经是他推销汽车以来的第四十八双了，他第

一年穿破12双，一天跑30多里……，可见“吃尽苦中苦，方能成为人上人”。一般在每个公司发展初期，领导们也是风餐露宿、筚路蓝缕，睡车间、啃饭团，尝尽千辛万苦，还是坚持相信只有形成了营销文化之一的“四勤”：勤跑客户、勤做促销员、勤当消费者、勤做旁观者。作为一名业务员，只有吃别人不能吃的苦，才能赚别人不能赚的钱。爱德华为了成功甘愿吃别人不愿意吃的苦。

吃别人不能吃的苦，还要忍别人所不能忍受的气，要有心理承受能力坚定的信心。

卧薪尝胆、励精图治，古人百折不挠的精神我们是不是可以借鉴呢？成功销售的最大障碍就是害怕与恐惧，借此萌生的放弃是成功的最大禁忌。无论何时，无论何地，无论发生何事，我们都要告诉自己：“绝不放弃！”无论遇到几次失败，都能在失败中找到根本原因和错误细节，最重要地是一直要告诉自己，绝对不能放弃，没有永远的失败，只有最后的成功。我们要相信坚持就是胜利的道理。能吃苦，拥有坚定地信心，还要坚信创新，做别人不敢做的事情。

集团凭借雄厚的实力，为我们搭建了施展自己能力的平台。金羊坚持以人为本的用人观念，尊重人、关心人、发展人。依赖强有力的核心领导集体和优秀的骨干队伍，我们一定会快速成长为新一代的有激情，有能力的金羊人。

公司通过所有金羊人的共同努力，同心同德，群策群力，一定能开创更加美好的明天。

我的演讲完毕，谢谢大家。

新手销售酒演讲稿篇四

销售的路上不能少了真情

各位领导，同事们，大家好！

首先，我非常荣幸能加入中信这个大家庭。

在中信我并没有太多的销售成功案例，这是我需要加强努力的。我简单的说一下我在以前的工作中让我记忆比较深的一个案例吧。

那是在北京的一家公司，我负责销售的是针对高校图书馆的宏观经济数据库。到年底的时候是公司要求回款的时候。恰巧这个时候我好几家客户正好到期也需要签续费合同和收款。

在高校其实欠公司的钱下一年在给的情况很多，其中我遇到山西的一个大学他们今年图书馆的经费不多说是要砍掉我们的数据库。其中的情况比较多首先是他们今年的经费不足，其次是他们图书馆换了新领导而这个新领导和分管信息这块的副馆长不是很对付。这些情况都是我后来才了解到的。

记得我去他们学校的时候天已经很冷了，我首先去的是分管信息这块的副馆长办公室。因为以前都是和他接触的合作了2年都很愉快。我到他办公室的时候还有另一个数据库的销售在哪里。我在哪里等了一小会，这个副馆长的态度都不像以前那么好了。

直接给我说他们今年的经费不足，说是要砍掉好几家数据库。不幸的是我们也在里面。当时我看他说的态度那么坚决心里就急了，因为今年的任务比较重不能有一点闪失的。不知道当时是怎么了眼泪就在眼眶里打转，当时真是要急哭了。我就坐在他办公室不走，一直问他现在有什么办法呀，这个单子不能丢呀。

我在楼道里站了好久后来终于下定决心了死马当活马医了。敲开了新馆长办公室的门，之前通过电话。简单的自我介绍后他也知道我是谁也知道了我的来意。同样他也是用经费不

足的说法回绝了我，结果我又和之前在副馆长办公室那样眼泪在眼眶里打转了。我给他说了我的难处，同时也用数据告诉他我们的数据库他们学校的同学利用率很高。

因为和这个新馆长不熟，感觉这样真是很不应该。没过一会我就离开了。带着沉重的步伐从5楼走了下来，期间我在二楼的拐角处呆了很久。可能是累了也可能是绝望了。我走出了办公大楼外学校外面走，后来我看见那个新馆长开车出来了。我很礼貌的给他摇手再见。

在我回到北京的第5天，那天我记得是在去山东淄博的路上。我接到了这个大学副馆长的电话，他给我说让我把合同给他们拿去。当时我还以为我听错了呢。结果很顺利的没几天财务就告诉我收到了这个学校的钱。这件事情我一直都记得，以前听过我们经理说以前有同事是把客户的钱哭回来的。我还不信，现在我相信了。因为我有同样的经历。后来我在分析这个事情，为什么能成功呢。我想或许是真情流露吧。

今天，很开心作为一名销售人员站在这里和大家聊梦想聊成长聊在爱家工作和生活的日子。我会认真从伙伴们的经验里汲取养分，会努力在大家的教训里获得勉励。同时也希望自己拿出来经历之谈可以为大家所用。

销售的世界，神秘而又透明，说它神秘，是因为很多人不知道怎么能做好销售，并为此四处找寻方式、求教经验，希望能揭开它神秘的外衣；说它透明，因为客户都是公开的，所得到的利益都是透明的，你无法改变你的即成业绩数额。很多朋友都执着的认为做好销售只要能吃苦耐劳就行了，其实不然，一个成功的销售，他掌握着不为别人所知晓的销售技巧，也就是销售门道，这就解释了同样都是在做，差别却是很大的原因。而这个门道，前人称之为“诡道”，《孙子兵法》曰：兵者，诡道也。做销售堪比行军打仗，运筹帷幄，方能决胜千里。

当然说起来一切都可以变得很容易，而实际投入到销售的实战中，直面的情形中难题会比想象来的多来的坚硬。而这个时候最需要的是勇气和坚持。勇气让我们敢于挑战，坚持则会让我们在挑战中战胜困难。很骄傲，当时的我拥有足够的勇敢跟坚韧，可以支撑我接受并最终战胜了挑战。

或许最初踏上营销道路的你也一样恐惧过，害怕自己被拒绝，怕受伤害。总是想把自己武装成一个老手，不愿意承认自己是菜鸟，不愿以青涩的模样去面对客户。而现在总结我们会清晰的发现：客户才是销售员最大的老师，受伤才是成长最好的催化剂。看别人的经验技巧，觉得很不错，可是往往很难转化成自己的经验。原因很简单，因为自己没有真切经历过，自然不深刻。而只有亲历过，为难过，害怕过，面对过，才会深深记得并成为脑海里自己书写的教科书，从此，为我们所用。

鲁迅先生说，世上本没有路，走的人多了，也便成了路。

而我想用自己的体会改一改：世上本没有路，走的次数多了，自然成了路。

销售就是这样，需要我们踏踏实实认认真真走好每一步，不吝惜力气不吝惜汗水不吝惜勇气不吝惜失败和跌倒。只有经过风雨的洗礼，梦想的种子才能变得顽强并最终成长起来。

1.销售演讲稿范文大全

2.销售培训演讲稿范文

3.销售类演讲稿范文

4.销售经理演讲稿范文

5.汽车销售演讲稿范文

6.销售励志演讲稿范文

7.销售竞聘演讲稿范文

8.销售经理演讲稿 范文

新手销售酒演讲稿篇五

大家下午好!

首先做一下自我介绍，我叫xx今年xx岁，未婚。来公司已经有7个月的时间了，对咱们公司也已经有了初步的了解，现参加本次水泥岗位的竞聘。

自上次开会x老师布置水泥岗位竞聘以来，我仔细考虑了很长时间，认为我有能力胜任这份工作，因为我大学毕业后曾做过很长一段时间的律师助理工作，有较多的水泥经验，相信自己能够很好的协助领导的日常工作。本人性格开朗，待人真诚，能够用真诚的微笑去对待领导和同事，有句话说的很好：态度决定成败。我觉得自己的心态比较好，有较强的责任心，能在工作中做到不骄不躁，把全部的热情投入到工作中。

首先我会做到很好的整理收集处理中心文件及各项通知信息，及时提醒制片人。每周一按时交送节目播报表，节目预告，并认真审查送交的内容及播出时间。按时拿收视率与等级单，及时提醒制片人或主编每周二的例会。认真负责栏目新广告的送审及审核、播出。整理保管栏目人员信息资料，节目文稿，札记、预告嘉宾通讯方式，并会在每周五之前把本周要播出的嘉宾联系方式留在水泥墙上，方便大家查询。认真负责通知栏目的每次会议，并负责点名签到工作。及时收发栏目信件。认真保管播出带、母带使用登记及回收。负责借资料带并保管，及时归还等日常工作。并能及时的维护水泥环

境的整洁和办公设施的正常使用。

还有更重要的一点在于水泥人员要有全心全意为栏目服好务的精神，要努力创造一个完善的水泥氛围和工作环境，使同事们在工作的時候顺手顺心，在单位有一种在家的感觉，达到乡约是我家，人人都爱它的境界。

最后我会做到各项工作以维护栏目形象为出发点，处处以栏目工作为重，学习过程当中随时向主编和制片人汇报，有不明白的地方随时向领导请示，希望各位领导和同事随时指出我工作当中的缺点和不足，我会及时改正。继而我会不断与中心各业务关系部门搞好交流和沟通，请他们及时指导我的工作，尤其是业务部门的指导。作到随时向领导汇报，及时将各种信息和资料反馈给领导并接受领导的工作指示。

另外还有一大优势就是我住在单位的宿舍，可以作到随时随地在岗，能够保证在第一时间完成各项事务性工作。能够随时的打扫水泥的卫生，让大家觉得水泥永远是干净整齐的。

我的不足主要体现在以下几个方面：

3、对于水泥的各项支出和费用并没有非常详细地了解，对于水泥的日常运转和维护没有一个非常明确的认识和概念。

上述问题虽然都是客观的，但是我相信，我所具有的是热情的工作状态和很强的工作能力，依我的学习能力和我所付出的十二分努力，我会以最快的速度学会这些所有的业务，在一个月內达到熟悉这些日常工作，并且会凭借我与同事们良好的个人关系和工作关系，努力完成以前并不熟悉甚至并未接触了解的各项工。俗话说，世间无难事，只怕有心人，我愿意做一名有心人，和乡约栏目一同进步，发展，用自己所有的情和真诚，让大家感觉，来到单位，是件非常快乐的事情，让大家觉得，“有事，就来找阿潭！相信我，没错的！”

新手销售酒演讲稿篇六

大家好！

今天我非常荣幸地在这里参加销售员的竞聘演讲，首先感谢领导们对我的培养，并给与我这次竞聘机会，也感谢同事们在工作中对我的支持和帮助。我十分珍惜这次竞聘机会，我本着锻炼自己，为枕梁厂服务的宗旨，希望能得到大家的支持。

- 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、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。
- 2：了解客户需求。
- 3：完善每一次合同签署工作。
- 4：控制资金回笼。
- 5：搞好售后服务。
- 6：做出品牌。

对胜任销售员一职，我具有以下几方面优势：

- 1、具有良好的语言组织能力及丰富的表达能力，能与客户实现良好沟通；
- 2、对工作有强烈的责任感与事业心，听从上级领导安排，并能认真积极完成各项工作任务。
- 3、我还具有销售员必备的基本素质——口才佳、心思缜密。我现在对销售还没有深入的认识与了解，还需要加强学习，

希望能通过这次机会在以后的工作中提升自己。

尊敬的各位领导、各位同事，无论这次竞聘成功与否，对我来说，都是一次锻炼和考验。如果我今天能得到您们的认可，给我以信任和支持。我定不会辜负您们的期望。我将尽心尽力、全力以赴做好销售工作。如果不能如愿，我也将一如既往地踏实工作，服从组织安排，尽职尽责地做好本职工作。

我的竞聘演讲到此结束，谢谢大家！

新手销售酒演讲稿篇七

下午好

各位同事，我认为销售能够改变命运。在三四年前，我是一个毫无经验，毫无社会背景的人，面对寻找工作和个人能力提升没有任何方法。那个时候只想找到一份工作，找到一份能够养活自己的工作，因为我从四川达州过来，一直在哥他们哪儿住着，压力很大，毕竟在外比不上农村，吃住都要钱的，我在哪儿也会增加他们的开支。因此，我渴望能够找到一份工作，一份稳定的工作，从而来减轻他们的负担。但由于能力问题，没有经验，任何工作都很难寻找，现在回想起来，我寻找过的单位和简历，不少于200家。那个时候，我对电脑感兴趣，我想从事有计算机方面的工作，由于没有任何经验，没有一家单位对我感兴趣。因此，我只有放弃自己的爱好，放弃自己那份曾经的执着，抱着随便找工作的态度找了一份长达12小时的工厂工作。由于企业经营不稳定和我个人定位不准确的因素，我换了无数份对自己毫无兴趣的工作。从此人变得极为麻木，对生命也就不太负责起来。我想，这应该是可怕的，现在回忆起来，应该非常可怕。

在无意中，我在书店闲逛，看到了一本书是林伟贤的《money&you》当时只是随便翻了几页，后来就非常对这本书感兴趣，买回家一口气花了两天时间看完了。这本书受益

颇深，建议各位有空去看看。这本书让我学会了系统思考问题的能力，如何看清自己，如何定位自己的一些思路，同时书中的一些名词，让我很感兴趣，感觉很好，知识有所长进。后来我就去想改变自己，经过无数思考，我最终还是打算从事销售方面的工作。

我只所以要离开，是因为我在不断学习，学习了一些销售方面的系统化知识。包括销售团队组建、业绩考核、销售人员薪资等。最让我觉得兴奋的是，我在所有知识中彻底分清了“营销”与“销售”的概念，“管理市场”与“开拓市场”的概念。最终我选择了一家it公司，由于时间关系，我就不一一细说我找工作的一幕幕.....现在回忆起来，我目前感觉从事销售工作一直以来，让我最自豪的就是能够在世界五百强的公司可口可乐上班，从事快消的营销工作，的确兴奋，来之不易。最终我离开可口可乐，感觉是它的待遇不怎么合理，不是我想要的，所以我选择离开了。我记得在应聘可口可乐“业代”（业务代表）这一职位时，我们当时应聘的人有50多个，最后是我与一位稍黑的男孩被录取了，我感觉很自豪。证明我还是有一些能力的，不是没有能力，因为在哪些人当中，无论是论学历和资历，我都不如他们强，最后我能够应聘成功，在我的职业生涯中，可以骄傲一下，哈哈。

在面对可口可乐面试官问我：“如果今天你没有被我们录取，你怎么办呢？”，我平静地回答：“可口可乐是世界五百强公司，能够在这家公司任职，是我的梦想。今天能够来到世界五百强的公司可口可乐，这其实就是一种成功，一直自豪。没有关系，我没有应聘成功，只能证明我还有些条件不具备，达不到你们的要求，没无其它”。面试官对我这一问题，非常满意，我想这应该是我能够应聘可口可乐成功的原因吧！

同事们，当我去选择从事销售工作时，我的家里人反对，他们觉得这一行没有什么可图，其实我不这样认为。回到现在，我通过不断努力，不断学习我现在是一位全方位的销售人才，

同时又是一名部门经理人，策划人。曾经的我通过不断学习，从事了广告策划一职的工作，我想这是对我今天打下了一些很好的基础。现在回头看看我哥他们与我来比较，我比他们强n倍，他们面对烈日，整天靠体力赚钱，而我可以在办公室吹吹空调，动动脑子靠脑力来赚钱。这就是选择，因此我面对曾经的选择，我不后悔，很庆幸自己能够从事销售，能够做好销售，而且还能够做了这么多年。这一切都是基于我愿意学习，愿意奋斗。我想还有些原因就是客户所说的，我对工作是很有责任心的，有激情的。任何时候，我都没有放弃，客户也非常喜欢我这种勤奋，执着的精神，有很多公司都想让我去他们公司，以我这种激情，随便能够组织一支非常有力的团队，帮助他公司迅速来开拓市场，客户如是说。至于客户他们说的是否是真实的，我们暂时不看，但至少让我从中总结了，也充分证明了一个人只要不放弃，不抛弃，坚持自己的梦想去做，我想一定能够成功，一定能够把销售做好，业绩做好。

新手销售酒演讲稿篇八

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。

三年前，带着渴望，带着期盼，怀着激情，怀着敬意，我来到中国移动沾源县移动分公司，光荣成为一名销售员。营业

是展示我们移动企业形象，体现我们“移动人”精神面貌与综合素质的“窗口”。

营业窗口每天面对众多的客户，对每一位客户都应态度热情、和蔼、耐心，办理业务更应迅速、准确。销售员，是企业最普通、最平凡的岗位，作为企业的最前沿，代表着移动的企业形象，保持本企业在市场竞争中的优势，与我们销售员工作岗位息息相关。这就要求我们在与客户直接接触的过程中以真情沟通客户，热情服务客户。我们每个员工都是公司形象的传达者，是企业希望与活力的象征。干一行，爱一行，钻一行，精一行，是我的工作宗旨。在过去的工作中，我接触过无数的客户，经历过无数次主动与被动的服务方式，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。

“急客户之所急，想客户之所想”是我的服务宗旨。×年二月的一天下午已经下班了，我正准备回家，一位用户来到营业厅试探的问我：“我的手机不能上网了，你能不能帮我看一看？”我立即放下手里的东西，拿过用户的手机帮用户看起来，原来是用户不会使用，我就向用户介绍怎样使用以及上网的资费。讲解一遍后，我看用户的神色好象还不太明白又不好意思再问的样子，就马上说：“我可能讲的不太明白，我再给您讲一遍好吗？”我又一点一点的向用户讲解起来，边讲边指导用户操作，直到用户完全掌握了使用方法为止。我不仅在营业厅认真工作，以热情、耐心的服务接待每一位用户，而且在业余时间，甚至有时走在下班路上还有人拦住我，向我咨询业务，每当这个时候，我都会停下脚步，耐心的向用户讲解，直到用户明白为止。

真诚的服务赢得了用户的信任，一次休息，我和同学在街上遇到了一位经常到营业厅办业务的用户，他见到我就着急的说：“我现在有点急事，你能去帮我交50元话费吗？”说完，把钱给我就走了，我二话没说马上到营业厅为用户交了50元话费，从这以后，这位用户每次到营业厅办理业务，都要专

门到我所在的柜台，跟我打个招呼。

我热爱营业这项工作，在工作中，我品尝了酸甜苦辣的人生百味，体会到了它给我带来的快乐与悲伤，感悟到了人与人之间的真情与理解。哪怕客户的一句“谢谢”，都给我带来无尽的欢乐，然而在工作中并非都是快乐的。有的客户会因情绪所致，破口大骂，因为对业务的不了解，误认为是你的无能，试想一下，有谁能在挨骂的同时，心情愉快的起来呢？要说不难过那是假话，可是换个位置为客户想一下，他们因为手机不能使用，给自己带来不便，故而脾气急躁，我们是应该理解的。这就要求我们用良好的心理素质，熟练的业务知识，与客户进行沟通，让他了解我们的业务，避免不必要的误解。记的我们领导曾经说过这样一句话：“微笑是上帝送给人们最好的礼物，它能敲开每扇紧闭的心门，人们的笑容将是解决问题最好的方法。”这句话我一直铭记在心，它给我的工作带来巨大的动力。微笑服务，看起来简单，有人说笑一下不就行了，实则不然。其实人与人的沟通是很微妙的，用心感受一下便会了解。就是这真诚的服务，真心的微笑换来客户的满意，对我们工作的肯定，对企业的好感，为公司赢来更多的效益。

在为客户直接的服务中，从他们感激的目光，满意的笑容中，我享受到了一种从未享受过的东西，在我看来，我只是做了我应该做的，尽了自己应尽的义务。但从用户的眼中，我似乎又读懂了很多，明白了许多。八百多个工作日中，我用真情服务每位客户，同时很多热心的客户反馈给我很多对工作的建议，拉近了我们之间的距离，真正达到了心与心的沟通。在移动事业蓬勃发展的今天，客户更多关注的是我们的服务，新业务的不断推出，增强自身素质，提高业务水平，加强服务意识，势在必行。

快三年了，通过自己的努力，我得到了大家的认可，并受到了公司领导及同事们的赞扬，取得了一定的成绩，这些成绩的取得让我感觉到一名销售员工作的价值与充实，而这种享

受源于我平凡而单调的营业工作。朋友们，让我们快行动起来吧，通过大家共同努力，多充实自我，以更加饱满的热情投入到工作中去，争取以更大的成绩回报公司的培养。用我心换你心，真心面对每一位客户。客户的满意，我们的追求，客户的笑容，我们的心愿。

移动给了我们一片崭新的天地，我们就是最亮的星，就让我们在岗位上充分发挥自己的光和热，移动公司是一个大的整体，把所有的光和热凝聚在一起，通过我们不懈地努力，由我做起，永不放弃，争创一流服务，我们移动公司的明天将再创辉煌。在此我要说：“我为移动多拼搏，移动因我而精彩！”现在，我深为自己是一名移动员工而感到骄傲和自豪！