

# 最新新手销售酒演讲稿三分钟(优质5篇)

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。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。

## 新手销售酒演讲稿三分钟篇一

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。

## 新手销售酒演讲稿三分钟篇二

大家上午好！

当我走上这个演讲台，心里面一阵阵的激动也随之而来，非常感谢领导给我这样的机会，同时感谢同事们给予我的信任。我是水电站设备制造厂公司的一名销售人员，经过这些年的销售生涯，我真的感触颇多，一个好的企业，一个响亮的品牌，在市场营销中占有多么重要的位置啊！今天，我很荣幸站在这里和大家一起分享我心中的这份感触，是幸运，是挑战。

企业要想发展，就必需一个强大的企业文化作为支撑。而我们企业的文化精髓就是：永恒的市场，真诚的服务，最好的质量，不断的创新的管理理念；团结，求实，创新，奉献的企业精神；以人为本，以质取胜，塑造品牌，做强做大的企业方针；为顾客创造价值，为员工谋求发展，为股东增加财富，为社会承担责任的企业使命以及属企业品牌，为用户服

务，让用户满意的经营理念。在这些文化精髓中，我总结了“真诚”，“细心”，“团队”，“创新”四点作为我营销的指南针。

“真诚”就是诚实守信，诚信是我们企业发展的根本，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有拥有一颗真诚的心，坦诚相待，言行一致，发于内心的去交流、沟通，才能得到他们的认可。

在生活中，我们大多数人都需要别人给予一些体贴，而我们用自己的“细心”巧妙地将一些体贴融入到言行之中。做营销我们更要从这些小的方面插手，比如一句温暖的话，一个亲切的动作或许就会产生感动人的强大力量。

“团队协作”是一种精神，我们又称为“团队精神”。“以顾客为中心”是我们公司建立的唯一目标，我们注重组织团队的力量，因为没有团队的相互协作和支持，企业前进的目标往往很难实现。我们公司有切实的协作和分工体系，我们之所以能够缩短流程周期，不断提高顾客的满意度，快速响应，开发最具创意的新产品和服务，然而所有的这一切都在同一时间进行。原因很简单，那就是团队的力量！我们公司通过组织团队使全体员工参与，以顾客为中心，然后转向整合流程管理。围绕“以顾客为中心”来构建团队，将使我们公司的各个环节紧密地连在一起，以达到共同目标。

现代水电设备之间的竞争就是企业管理创新能力的竞争。我们首先要有一个自己应该一直处于一个创新状态的意识，只有这样，我们才能将管理的组织创新，人才管理创新，技术管理创新做好，才能有效推动集体学习，使组织中的每个员工不断的学习，并充分发挥员工的创造能力，不断改进管理、技术及服务，使组织获得持续的竞争优势。

21世纪，这个企业竞争最激烈的时代，任何企业要想立足不衰，有两个方面最为重要，一是企业品牌，二是顾客的满意

度和忠诚度。面对品牌整合营销时代的到来，品牌就代表着整个公司的形象，精准定位品牌战略，着力品牌建设，投资品牌建设，是我们企业在市场竞争中立足的重要手段，也是我们企业生存下去的唯一活路。因为对于一个企业而言，能为社会提供的有形的产品和实物总是有限的。但是，品牌和品牌上附着的企业文化，却能提供给消费者终生享用的精神财富。而这种精神财富，便是品牌得到市场认可的根本原因，也将成为品牌事业的根本基石。我们企业注重品牌建设，精准定位了品牌战略，不断提高产品质量以保护消费者的利益。我在销售中了解到我们的品牌在广大的消费者中有着极高的忠诚度和认可度，这就说明了我们的品牌战略方向是对的，我们以人为本，为消费者服务的经营理念也是对的。

今天，我在这里代表我们水电站设备制造厂向广大消费者承诺：我们将遵循企业的要求，提高产品的质量，进一步优化服务，为顾客创造价值，将保护消费者的利益作为我们应尽的职责和义务，在今后的日子里我们将历史化作镜鉴，用创新成就伟业，质量在左、诚信在右，一路前行、一路播种，待到山花烂漫时，再一手拥抱收获的喜悦，一手再谱壮丽的华篇。

## 新手销售酒演讲稿三分钟篇三

各位评委大家好！非常感谢你给我机会参加比赛。我叫xxx□今年20岁，毕业于xx实验高中。今天，我在竞争一个新鲜冷冻产品的外部销售员的职位！

- 1、诚信，按标准办事，是一个业务员必备的道德。
- 2、对工作严格要求，对自己严格要求，不要忽视或纵容小问题小错误。
- 3、做好基础工作，无条件完成办公室安排的各项任务，让办公室和总部及时了解市场第一手信息。

在市场上，充分体现双汇冷鲜肉的品质和品牌优势，与客户做好沟通协调。做好与以下基础网点和专营店店主的沟通，为客户和终端盈利，同时加强和提升客户对双汇的忠诚度。

作为一线业务人员，要有业务工作责任感，对企业、对客户、对工作负责；同时要有很强的执行力，贯彻公司领导的指导思想，在各项工作中认真贯彻执行；积极开拓市场，建立销售渠道网络；服务和监督客户，对市场进行全面、快速、准确的分析，将收集到的第一手真实、全面的市场信息准确、及时地传递给办事处和总部，为总部提供产品结构转型和产品调整，并做好原始信息，实现正确的生产和销售方式；扎扎实实做好营销工作。

第二部分是我下一步的工作思路。

市场条件和市场条件是基础。到了市场后，我会深入市场一线，充分了解市场上的白条和生鲜产品的价格，尤其是雨润、罗进、中品等竞争产品的出厂价和终端零售价，找出我们和他们之间的差距，并及时将信息反馈给经理，为经理提供有力有效的第一手信息和数据。

调查市场上各个网点的情况，找出哪些超市，哪些小超市，哪些网点我们在做，哪些不做。我们要做的是知道卖的是哪些产品，并把那些主要产品卖出去，促使他们在现有的基础上增加数量。如果没有网点，努力把这些网点发展成双汇的基础网点。

调查菜市场 and 农贸市场，了解市场上主要销售哪些品牌的肉制品，主要是白条或分割产品，哪些是冷冻产品，是否有销售双汇产品的意向。

作为一个商业人士，我最需要的是执行力。我会严格执行办公室安排的所有目标、计划等事务，对我负责的市场客户负责。作为第一责任人，你要对自己的市场负责，管理好自己

的客户，根据市场情况做好市场开发。扩大双汇产品的销量和网络建设。

在市场上树立“先服务后管理”的客户管理理念，做好客户沟通、服务和管理，以产品为导向，做好目标管理。在车间工作期间，我会不折不扣地完成工厂下达的所有指标。我去市场一线，也会根据办公室下达的目标任务服务和指导客户，指导客户制定自己的目标计划，如何执行，如何发展，如何完成。

市场一线业务人员，根据工作职责，在办公室的领导下，要严格遵循双汇的各项制度，严格遵守双汇的各项规章制度，每天开展工作。当天的工作当天就完成，不到明天，明天还有工作。同时，要虚心向老业务人员学习，更好地学习新鲜冷冻产品的业务流程、客户管理技巧以及与客户沟通技巧，从而提升自己的综合能力。

## 新手销售酒演讲稿三分钟篇四

大家好！

一个企业的创立，离不开积极勤奋、风雨同路的每位优秀员工；企业的发展，更需要新鲜血液的不断加盟。不同背景、不同经历、不同层次的人才荟萃，冲击碰撞、互相激励，才能使我们的创新思维、科学管理、诚信经营和做全球第一汽车标准件的目标。

我们的企业好像一个大家庭，以它广博的胸怀，接纳、包容了在场的每一位。你们家境、品性不同，年龄、爱好不同，文化程度、社会历练、从业经验各异，但在企业中却扮演着不同的角色，你们都是企业的骄傲，都是企业的主人公！

我深深的知道，正是你们的主人翁精神，支持着你们为我们的企业默默的奉献着！时常萦绕在我脑海的是为了健康城顺

利开业不分昼夜辛勤工作的所有同仁——这里没有职位高低之别，不分是指挥若定的高管、现场管理的中层还是勤勤恳恳、默默奉献的普通同仁，只要为我们企业作出过贡献，我们同样不会忘记！

企业的发展壮大，需要资金的积累和不断的投入。也许，你们的付出并不总是得到自己所满意的回报；但是，我们要相信，只要企业发展了，我们个人才能得到发展的空间。也许，你们从事的未必是自己最喜欢的工作；但是，我们要知道，企业是一个相互配合的有机整体。企业需要你们的敬业爱岗、无私奉献！

我衷心期待全体同仁与我们企业共同成长，期待全体同仁对我们企业继续予以大力支持，和工作方面的配合。

作为大家庭中的一员，我想对你们说：公司的每一位同仁都是公司最宝贵的财富，你们的健康和安全，不仅维系着公司的兴衰，更关系到你们家庭的幸福。我衷心希望每位同仁在为企业努力工作的同时，都能关注健康，珍爱生命，一同创造我们企业明日的辉煌，共同分享奋斗的成果！

愿每一位同仁在企业度过燃烧的岁月，在健康快乐中建功立业，与企业一道走向成功！

胜利的荣耀属于我们企业，属于企业的全体同仁！

最后，我衷心祝愿全体同仁及家属工作顺利、生活愉快、万事如意！

## **新手销售酒演讲稿三分钟篇五**

大家好！

首先要感谢公司给我们提供这样一个突破自己、展示自己的

机会。一直以来我都非常羡慕和佩服那些在台上可以滔滔不绝、妙语连珠、引经据典、神态自如的人们，当我听说公司要举办这次活动，我犹豫过、胆怯过、也激动过，但最终我勇敢的选择，我要突破自己、提升自己，不管最后的结果怎样，重要的是我敢走上讲台。

今天我演讲的题目是：《激情六月，奥康我想对你说??》

匆匆的六月，激情的六月。六月，是收获的季节；六月是幸福的日子；六月，更是难忘的日子--因为六月是你的生日。

奥康，在这忙碌却又快乐的六月里，你迎来了你25岁的生日，在这上市二周年的欢庆日子里，我深深的祝福你，愿你越走越远，梦想越来越近，因为我们坚信：“梦想是走出来的”。

还记得我刚加入奥康时候，我对奥康这一品牌还不太了解，我只是知道奥康是做真皮皮鞋的，在人们心中质量是杠杠的，经过这段时间在公司企业文化环境的熏陶下，在领导前辈们悉心教导下我慢慢蜕变成了如今熟练而又出色的推销人员。

感谢奥康给我的改变，滴水之恩当涌泉相报，我无以为报，愿我的点滴经验总结能给坚守在第一线的朋友们一点点帮助，也算是我对公司尽的一点微薄之力吧。

下面我就自己在销售技巧方面的几点经验总结一下：

首先，不打无准备之仗。

当我们推销一个新产品，我们必须对它的性能，特色、优缺点等都有所了解和掌握，以及跟竞争对手相似产品的区分，掌握了这些我们才能有自信地与顾客交流，变得能说会道。但是我们不能误认为能说会道就是一名优秀的销售人员，其实远不止那样。作为一名真正优秀的销售人员还必须做到六勤，既脑勤、眼勤、耳勤、口勤、手勤、腿勤。我很惭愧的

说我远没达到这六勤，我只是做到了每次轮到自己休息的时候，我总喜欢到各个卖场去转转：一来调查一下市场，做到心中有数。因为现在的顾客总喜欢讹销售人员，说哪里哪里有多么便宜，哪里哪里又打多少折了，如果你不能清楚了解这些情况，面对顾客时将会非常被动。二来可以学习一下别的销售人员的推销技巧，因为只有博采各家之长，你才能炼就不败金身！

## 其次：关注细节

现在有很多介绍销售技巧的书，里面基本都会讲到销售人员待客要主动热情。但在现实中，很多销售人员不能领会到其中的精髓，以为热情就是要满面笑容，要言语主动。其实这也是错误的，什么事情都要有个度，过分的热情反而会产生消极的影响。

热情不是简单地通过外部表情就能表达出来的，关键还是要用心去做。所谓精诚所至，金石为开！随风潜入夜，润物细无声，真正的诚就是想顾客所想，用企业的产品满足他们的需求，使他们得到利益。

## 再次：借力打力

销售就是一个整合资源的过程，如何合理利用各种资源，对销售业绩的帮助不可小视。作为站在销售第一线的我们，这点同样重要。我们经常在街头碰到骗子实施诈骗，其中一般都有一个角色——就是俗称的托，他的重要作用就是烘托气氛。当然，我们不能做违法的事，但是，我们是不是可以从中得到些启发呢？当我们在做促销员的时候，也可以使用类似方法，应该非常有效，那就是和同事一起演双簧。特别是对一些非常有意向购买的顾客，当我们在价格或者其他什么问题卡住的时候，假装去请出店长来帮忙。一来表明我们确实很重视他，领导都出面了，二来谈判起来比较方便，只要领导再给他一点点小实惠，顾客一般都会买单，屡试不爽！当然，如

果领导不在，随便一个人也可以临时客串一下领导。关键是要满足顾客的虚荣心和爱贪小便宜的坏毛病。

然后：见好就收

难了，这也是刚入门的销售人员最容易犯的错误。

最后：送君一程

销售上有一个说法，开发一个新客户的成本是保持一个老客户成本的27倍！要知道，老客户带来的生意远比你想象中的要多的多。因此我们在做销售员的时候，应该非常注意和已成交的顾客维持良好关系，这将会给我们带来丰厚的回报。其实做起来也很简单，只要认真地帮他打好包，再带上一声真诚的告别，如果不是很忙的话，甚至可以把他送到电梯口。有时候，一些微不足道的举动，会使顾客感动万分！当然如果能在节假日、尤其顾客生日那天发去祝福短信，相信更会拉近与顾客的关系，让其成为忠诚顾客。

以上几点也算是我的一点真知拙见吧，希望对大家有帮助，我也在不断探索成为金牌销售人员所需要的各种条件，我相信只要我们大家每天多努力一点点，每天进步一点点，奥康璀璨的明天一定会伴有我们的身影！最后，在这激情澎湃的六月，我想对你说：奥康，生日快乐！

谢谢大家！

\*\*\*\*\*

20xx年6月23日