

直销讲师演讲稿(优质5篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。优质的演讲稿该怎么样去写呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

直销讲师演讲稿篇一

保险公司讲师总结该怎么写呢？需要写哪些内容？下面是小编精心收集的xxx保险公司讲师总结范文，希望能对你有所帮助。

业务发展是公司的生存之本。我们一直把如何提高业务平台，扩大市场占比作为工作中的重点。全面贯彻落实“稳健经营、以效益为中心”的指导思想，积极推进业务结构的战略性调整。按照省公司的统一部署，中支公司总经理室带领广大员工迅速转变观念，提高强烈的市场竞争和危机意识。严抓基础管理，拓宽业务渠道，以纯传统险和意外险作为两大业务发展重点。牢固树立“诚信天下、稳健一生”的经营理念，不断优化业务机构，提升业务质量，在业务结构、质量、规模、效益等方面都实现了新的突破，得到了全面发展。

1、在个险业务方面。按照年初制订的总体战略，以标团建设为重点，突出培训，强化增员，稳扎稳打，健康发展，管理一步一个脚印，成绩一步一个台阶。顺利实现“首季开门红”后，又积极配合参与省公司开展的“四五”联动对抗赛活动，我公司全体员工和广大营销员，以忘我的工作热情，高度的荣誉感、责任感和必胜的信心，积极投入到了这场为荣誉而战的战斗中去，取得良好的竞赛成绩。在省公司“八九”联动业务竞赛中，我们也获得小组胜出奖，战胜×。全年个险保费和增员率在各家保险公司下滑的情况下，继续保

持稳步增长。

2、在团险业务方面。在市场非常艰难的情况下，抓住有力时机，大力开拓渠道业务，“绿色救助”、“小额信贷”“建工险”等都已经走上了良性发展的轨道。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响，为公司的有续发展奠定了坚实的基矗意外险业务规模迅速扩大，赔付率不断下降。在东营各个保险公司的业务都没有增长或有所下滑的情况下，我们的意外险业务对比03实现了较大幅度增长，市场占比不断扩大。

3、银行保险方面。今年，面对竞争异常激烈的市场，在强化对银行客户经理综合素质培训的基础上，进一步加大了对渠道的管理和维护，对银行渠道进行了梳理，对其架构做了调整，使渠道管理更具有专业化、规范化，使红利来和小额信贷险业务都得到了健康发展。在费用下调的情况下，我们的红利来趸交业务仍然完成了6755万元，顺利完成省公司下达的任务。

4、续收业务方面。在加大客户服务专员技能技巧培训的基础上，强化区域管理，加大银行代收知识的培训，当期达成率不断提高。按照省公司和市公司的考核，各项指标全部达标。尤其在省公司组织的“争先创优”活动中，一直战果辉煌。

1、县区框架基本搭建完成，县区班子建设初具规模。东营原来没有县区架构，为使×太保寿险有一个长足可持续地发展，必须将机构延伸至各县区。今年上半年，在这种思想指导下，根据省公司有关要求，我们开始搭建县区架构。通过本地培养、同业引进等措施，让一批优秀的人才走上了县区领导的岗位，到目前对县区的管理框架搭建已基本完成，并按照省公司《县区机构管理办法》进行了实质性运作，为05年的业务发展做好了机构和干部的准备。

2、内部管理工作进一步加强，管理工作不断改善。管理的专业化、集约化、规范化水平进一步提升。今年，从总公司到分公司都高度重视管理工作，有关管理的文件一个接一个，我公司对这些文件都及时进行了转发，并结合实际认真进行了贯彻和落实。可以说，今年的管理力度、深度和广度，是近几年都没有过的。在工作中，我们按照上级公司的要求，始终坚持“一手抓业务，一手抓管理，两手抓，两手都要硬”的原则，结合自己的实际情况，顺应业务发展的要求，全面加强和改善各项内部管理工作。通过各项规章制度的贯彻和落实，我公司的内部管理工作进一步加强，管理水平进一步提升。向管理要效益，通过管理促发展。通过一系列的措施，促进了团队的稳定和管理工作的加强，内控机制得到了强化，风险得到了有效的控制，减少了浪费，降低了成本，实现了增收节支。在财务管控方面，坚决做到费用不超支，今年中支公司在费用方面的压力非常大，在面临费用紧张的情况下，公司一方面抓业务发展，一方面抓费用管控，实现了年底的费用节余。由于我们管理到位，省公司还将我们作为调查基地，并在×举办了全省两核调查员培训班。

4、思想政治工作和企业文化建设都得到了加强。企业文化建设摆上了公司发展的重要议事日程，企业文化建设不断加强，使得公司的凝聚力进一步增强。一年以来，我们高度重视企业文化建设，通过举办庆祝“三八节”晚会、诚信教育签名、机关晨操比赛、歌咏比赛以及各种政治业务学习等活动，一方面活跃、丰富了职工的文化生活；另一方面进一步增强了团队的凝聚力、向心力。通过开展读书学习活动，先后学习了《自动自发的工作》、《没有任何借口》等书籍，提高了员工的理念和工作的自觉性。利用每周周一下午的时间，在中支公司会议室进行中心小组学习，公司所有中层领导干部参加，集中学习讨论上级公司下发的有关文件和政策。在学习的同时，制定本周的工作计划，使工作有方向、目标和计划性。同时，我们还积极引导广大员工向党组织靠拢，今年共有13名同志向党组织递交了入党申请书，并有3名同志光荣地加入了中国共-产-党。从党内到党外，从领导干部到一般员

工都坚持思想政治学习和业务学习。形成了上下一心、团结一致、齐心协力共谋公司大发展的良好氛围。

大会表决通过了《中国太平洋人寿保险公司×中心支公司关于二000年分业以来经营情况工作报告》等**个制度、办法和规定。

这次会议是×中心支公司企业发展过程中的一件大事，也是公司员工政治生活中的一件大事，它对充分保证广大员工正确行使民-主管理监督权利，调动和发挥广大职工参政议政的积极性，真正形成“依靠职工抓管理、抓好管理求发展”的良好局面，对不断完善公司经营管理机制，进一步提高经营管理水平和经济效益，必将产生深远的影响。

在肯定成绩和进步的同时，我们还清醒地看到我们工作中仍然存在的一些不足和一些薄弱环节。

一是县区和部门及业务渠道之间发展还不平衡，有些单位和部门的领导对市场研究还不深入、不主动、不准确，把握市场应对市场的能力还有欠缺，对市场的敏感度、对全局的掌控能力、综合素质还有待提高。二是部分单位还存在执行不到位的问题，个别领导同志的危机意识、忧患意识、责任意识还不够强。三是进一步提高全员敬业精神，要在明年作为一项系统工程来认真对待。四是县区机构建设还很薄弱，必须得到全面加强等等。这些问题，都应引起我们的高度重视，并在今后的工作中认真加以对待、解决。

(一)总体指导思想是：深入贯彻落实“十六”和十六届五中全会精神，继续坚持“稳健经营，以效益为中心”的经营指导思想，加快业务发展，提高经济效益，保持公司长期、稳定、可持续性发展。

20**年工作的总体思路为：抓管理、树形象、创品牌、占市常以县区机构建设为主线，以干部队伍建设为根本，以员工

队伍建设为基础，强化个险的主导地位，继续抓好系统业务和集团业务的运作。实现05年业务规模和经营效益的快速同步增长。在此基础上，加强企业文化建设，提高员工福利待遇，把太平洋寿险×市中心支公司向一流的寿险公司、精品公司的方向推进一大步。

1、个险方面。20**年是“标准化团队建设年”，以《基本法》为发展内在动力，以标团建设为外在发展标准，全力推动业务发展。加大市直营业部队伍建设，建好县区个险管理架构，建好讲师队伍，全力发展个险业务。

2、团险方面。以公司县区架构建设为依托，建立、健全团险队伍，以优质服务为宗旨，全力打造×太保团险新形象，以意外险为基础创建保费新平台。

3、中介代理业务。理顺市直与县区中介业务管理架构，进一步加强队伍建设，最大限度的提高业务产出能力和业务管理水平。进一步加强银行保险渠道建设，维护现有渠道，开拓新的业务，开源节流，实现规模产品与效益产品双丰收。加强团队建设，增强凝聚力，努力开创‘团结、奉献、拼搏、进券的中介部精神。

4、客服续收。强化续期业务管理，从抓管理入手，加强对客服工作的管理力度，加强县区内勤管理体现服务品质。客户服务工作要全面宣导“以客户为中心”的理念，扎扎实实抓基础，全力以赴抓服务，从我做起，从小事做起，从本部门做起，用诚信、主动、求实、创新的精神打造太平洋寿险优质服务的品牌。

个险标保任务xx万元。意外险要力争600万元。团寿险要保证3300万。中介业务8100万元。续收业务4500万。

一、认真搞好县区机构建设，强化县区机构职能，使工作重心下移。通过县区机构建设，提高县区业务产能，让县区机

构在各个业务方面得到全面发展。并结合分公司下发的《县区机构管理办法》，理顺、规范县区框架，使各县区实现个、团、中介的全面发展。

二、大力加强干部队伍建设，不断强化各级班子建设。市场的竞争，归根结底是人才的竞争。企业要想让自己立于不败之地，必须坚持以人为本，实施人才战略。我们要通过内部培养、外部引进、社会招聘等各种渠道，选拔人才，真正做到人才兴司、人才强司。今年的工作重点主要是抓好县区班子建设，使县区班子发挥出应有的作用。同时搞好人才储备，也就是搞好后备干部的建设。

三、切实抓好员工队伍建设。经过近四年的发展，我们逐渐在员工队伍建设方面取得了一定成效。中介业务、团险业务、续期业务都走在了全省前面。今年，要加强四支队伍的建设：个险队伍建设、团险队伍建设、中介队伍建设、收展员队伍建设。要在队伍规模不断壮大的基础上，走精兵之路，大力培养高产能业务员。并对四支队伍的各级、各类业务员实行分类指导，锤炼好能打硬仗的四个方面的队伍。

四、继续加强系统和集团业务运作。根据东营的特点，系统业务和集团业务是我们公司发展的优势。要在原来抓系统业务的基础上，维护和巩固好各个业务渠道。同时对油田的重点单位实施重点公关，继续扩大集团业务，为公司的发展造成影响、树形象。

五、抓好各方面的管理。通过管理，更好的促进业务发展，使公司向精品公司的方向不断迈进。

六、加强思想政治工作和企业文化建设。全方位提升企业文化层次，真正做到创品牌、树形象、占市场，把×太保寿险做大做强。

新的一年即将开始，让我们放眼过去，展望未来，以高昂的

斗志，必胜的信心，团结拼搏，乘胜而进，打造钢铁团队，创建精品公司，不断开创×太保寿险的新局面。

直销讲师演讲稿篇二

本人20xx年入伍，共青团员，现担任一班驾驶员。回顾20xx年度各项工作，本人在大、中队党组织的正确带领下，思想觉悟有了很大的提高，业务素质有所增强，能够遵守好部队的条令条例和各项规章制度，圆满地完成了上级交给的各项任务。

一、认真学习政治，提高自身政治素质水平

一是认真抓好今年总队开展的各项学习活动机会，认真学习，从不懂虚心向老同志请教，从最初的认识做到在平时生活，工作中实际应用，开阔自己的世界观、人生观，特别是在部局开展学习宋文博同志热潮期间，他的无谓精神深深地留在了我的心中，让我时刻牢记着当代军人的使命感、荣辱感；二是积极参加大中队组织的各种理论学习，特别是在中队开展的政治教育活动中，让我深深地体会到了政治素质的重要性。不仅如此，我用课余时间来看报纸，观看新闻联播。在总队内网中翻看一些近期来发表的优秀文章跟各个方面的最新动态来充实自己素质的阅历。三是认真记好队部开展的的政治教育课有关笔记，以科学性的方法仔细思想每节课所讲的突出点、重要点。把一些不懂的问题记录下来，用课余时间向干部或则班长耐心请教，做到上每节课都有每节课的新收获。四是以良好的政治态度和思想作风去严格要求自己，一心扑在部队建设上，安心本职工作，千方百计地完成上级交给的各项任务。做到热爱基层，热爱岗位，干一行、专一行、干好一行。

二、专心本职工作，力求安全第一。

为了更好的使灭火救援任务完成出色，我作为一名中队驾驶

员，肩负着中队在各种灭火救援任务中重要的角色，我严格要求自己，努力学习专业知识，提高自身的驾驶技术，认清自己的本职岗位，认真学习和执行总队下发的《车辆安全管理规定》跟《双百日安全竞赛活动》的各项有关规章制度。在总队开展《安全双百日竞赛活动》，我时刻牢记着安全工作的重要性，以高标准，高质量的心态去做好每项检查工作，我认真履行好《车辆安全管理规定》各项规章制度，严格要求自己，爱护车辆装备，及时检查保养车辆，保持车容整洁，遵守交通行车纪律，努力学习专业知识，提高自身技术，认真执行派遣车辆的各项规程。做到安全出车，安全行车，安全归队，圆满完成每次出车任务。

三、加强训练，提高业务技能。

四、缺点和不足之处：

- 1、对于自己本职工作掌握的还不够彻底，积极性不高。
- 2、对于有些装备有时存在理论缺欠。
- 3在日常管理中没有仔细地去抓落实。
- 4、对汽车有关方面还不够全面。

五、今后努力方向。

在下一步的工作中，我会对自身的不足竭尽全力加以改正，我会更加努力的工作，争取在以后的工作中取得更好的成绩，为消防事业做出最大的贡献，力争跨上一个新的台阶。

直销讲师演讲稿篇三

那么，各位相信缘份的请举手让我看一下。谢谢！我也非常相信缘份。我来自中国犹太人的城市——温州，2015年的时

候开始跟陈安之老师学习成功学，至今已经五年时间了。今天忠毅站在这里说明一个字，是什么？缘。各位，我们交朋友从现在开始好不好？大家要不要露出八颗牙齿，各位如果你们不露出牙齿我就说你们无齿。

各位，在今天正式演讲开始之前呢？忠毅还是要简单介绍一下我个人成长的经历，忠毅出生在一个非常平凡的家庭，我的父母都是农民。我人不高，志气比天高，从小到大我的人生目标就是追求卓越。

忠毅从初中毕业后，读了一年的职高，便进入了社会。虽然我来自乡下，也很想成功，也渴望成功，希望通过自己的努力，有朝一日能出人头地。对于一个穷人家的孩子来说，要想有所出息，第一是读书，第二是学手艺。当时，我选择了学手艺，做家电维修工。忠毅曾经学过十几份不同的专业技术。希望未来能白手起家打下半边天！却发现这些工作都不适合我的性格。不管我多努力，我的收入只有一点点。

各位，当时我非常的迷茫。因为我：内向，身边连一个说话的人都没有，每天只能跟机器打交道。而且我：胆小，不敢跟陌生人讲话；更重要的我还是个口吃，又不会说话，到哪里只能当个哑吧。又没有学历，找不到好的工作，差点连饭都没得吃；当我连自己的生活都成了问题时候，谈了两年恋爱的女朋友也离开了我。

倒霉的事情不断的发生在我的身上，人生对我来说只是一连串的挫折和打击，一波还未平息，一波又来侵袭，太痛苦了，甚至连自杀的念头都有了；过年的时候我都不敢回家，一穷二白，很没有面子，也很自卑。我真的受够了这一切，真的无法再忍受了。所以我告诉我自己：我要改善我的处境！我要改变我的生活！我要重塑我的命运！我要成功！我要出类拔萃！我不想让我的父母失望！更重要的是，我不想让自己失望。我不停的告诉我自己：我一定要改变，我一定要改变，我一定要改变。但，我不知道自己用什么力量来改变这一切。

有幸，让我认识陈安之机构的工作人员，在他的帮助下，我排除所有借口，参加了陈安之老师的《超级成功学》课程。这个课程明确了我的价值观，突破了我的心理障碍，打破了我自我设限的想法，找回了自信，对我整个思想和人生观有非常重大的改变。我领悟到人生的目的在于活出自我并帮助别人，同时让我更清楚知道，我喜欢的是人，而不是冷冰冰的机器。

一、帮成功者工作；

二、与成功者合作；

三、找成功的人为你工作。

当时根据我的条件，我选择了第一条。于是，我就去没有底薪，并且必须由街头推销开始的陈安之国际训练机构，应聘课程推广的工作。

以最短时间采取大量学习，忠毅不断地参加了陈安之老师所有大小不同等级的课程，我的业绩不断的提升，收入不断的倍增。为了追求进步忠毅还不断向世界级大师学习。比如：世界第一名潜能大师安东尼罗宾，世界吉尼斯销售纪录保持者乔吉拉德，世界房产推销大王汤姆普金斯，世界第一名人脉关系专家哈维麦凯，世界无腿超人激励大师约翰库缇斯等等。我投资在学习的费用高达几十万，但我知道：这一切都是值得的。

现在忠毅不断的得到陈安之老师亲自的指点，克服了种种心理障碍，成为陈安之国际训练机构的一名讲师，拥有自己的团队，全国巡回演讲。并且接下来要出版自己的成功著作。

直销讲师演讲稿篇四

演讲稿是在一定的场合，面对一定的听众，演讲人围绕着主

题讲话的文稿。在充满活力，日益开放的今天，演讲稿在演讲中起到的作用越来越大，那要怎么写好演讲稿呢？下面是小编整理的幼儿园培训讲师竞选演讲稿，仅供参考，大家一起来看看吧。

各位领导、老师：

大家下午好！

首先我感谢同事一直以来对我的信任和支持，同时给我这个机会来参加本次培训讲师的演讲。我不会用漂亮的诗句来讴歌我的职业，我也不会用深邃的思想来写就个人的价值。因为我就是一名普普通通的幼儿教师，一名热爱孩子，热爱岗位的幼儿教师。

一、我有一颗热爱教育事业的心。我明白教师的苦与累、平凡与无私。我们有的只是生活的忙碌，肩头沉甸甸的责任。但我无悔于自己的选择！我深深爱着教师这一行，用我的汗水，用我的智慧，用我这颗跳动的火热的‘心！面对着一群天真可爱的孩子，我揣摩着、尝试着，与他们真诚的交流着，让我们用爱托起明天的太阳。

二、我有较为扎实的实践知识：自参加工作以来，我始终不忘学习，勤钻研，善思考，多研究，重反思，敢挑战，不断地丰富自己、提高自己。由此坚信我对生活英语组组长的教学工作是完全能够胜任的。

三、我有较强的工作能力：并在实践中也积累一些经验。我深知生活英语组组长教育工作在幼儿成长历程中的地位和作用，同时在实践中也悟出一些方法和策略。也深知作为生活英语组组长要“一切为了孩子，为了孩子的一切”这样的准则。我踏实工作，关爱幼儿的每一天，看到孩子们每天高高兴兴的来幼儿园、又高高兴兴的离开幼儿园是我最大的乐趣，在工作中我关心每一位幼儿的身体状况及生活自理能力，如：

孩子生病了，我会及时进行电话询问家长孩子的身体情况，提高我们班级幼儿出勤率。

四、我具有奉献精神：如只要园内有事，我能自觉地留下来加班，同事有事或有困难时我也能及时顶上，并有质量地完成各项工作任务。服从大局，服从领导的安排。

五、如果我能够通过竞争上岗，我打算从以下几个方面改进自己的教学工作，提高自己的教学水平。

1、更加科学规范地做好日常班级管理工作根据实际情况，在适合幼儿年龄特点的前提下，应认真落实各项教学常规工作及做好保教工作，解决家长的后顾之忧。

2、根据自身的教学长处将足健及科学认读落实到幼儿的各项活动中，设计并开展丰富的一系列实践活动，突显震幼园本课程特色。

3、加强个人修养，练好基本功。加强自己的工作能力和工作艺术，顾全大局，维护幼儿园良好形象，努力调动孩子们主动发展，努力提高自己的业务能力。

直销讲师演讲稿篇五

1、良好的身体素质

“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。

2、团队精神

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：

(1) 拥有共同目标

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。

(2) 相互鼓励，相互扶持，不抛弃、不放弃的精神。

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。

(3) 良好的沟通能力

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’。

3、吃苦与忍耐的素质俗话说“吃得苦中苦，方为人上人”，销售人员是很苦很累的，东奔西跑，而且要面对各方面的压力，吃不了苦，忍耐不住便会中途放弃。

在军训中，28公里拉练是最考验“吃苦与忍耐”的素质。在第一次拉练中，我已经把右脚脚筋给拉伤了，在途中，我有想过放弃，有想过休息，但当我看到正飞拖着沉重的步伐，艰难喘气的时候，我便暗下决心，我绝不放弃，我不能停。

当我途中挽扶正飞跑步或走路的时候，我对其表示由衷的赞叹与敬佩。

盯着烈日，冒着酷暑，在经过两天的训练后，完成二十八公里拉练，我们团队完成了任务，我们胜利了。

但这只是28公里，仅仅是28公里。可是我们销售人员或许一生都在拉练中，我们以后面临的工作可能比这更苦更累。我问问自己，到那个时候，我们能坚持住，能忍耐住吗？在漫长的人生路中，我们不知道要经历多少困难与挫折，只要我们能坚持自己心中的信念，人生中的一切坎坷都能迈过去。

各位同事

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。

怀着这样的定位，找了无数相关方面销售的工作，行业有很多，最终很难，因为没有经验。最终，在好心人的引见下，

我销售的第一份工作就是推销员，推销牛奶，这家公司选择我的原因就是感觉我机灵。引见到这个公司的人是郑姐，现在还能够想起这个人的名字。那个时候是鲜奶，专门每天去外面推销鲜牛奶(就是每天要送到别人家的)。

现在我都能够想起这家鲜奶的名称，厦门心鲜乳业有限公司，我当时工作地点是在泉州安海镇。面对工作的来之不易，我倍加珍惜这份工作，很想在这里能够干出一番天地，干出自己曾经理想中的一切。就这样，我对这份工作不抱有任何怀疑和猜测，只有努力干。

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。

同事们，销售我想能够改变命运，我通过4年的销售工作经历发现，销售可以让人勤奋、提升我们受挫能力，同时销售还能够让我们学会尊重、沟通、和理解，还有就是不断能够换位思考，如果我们是客户，会选择这样的服务公司和销售代

表吗?销售不仅能够历练人的毅力，还能够让我们不断学习，因为现在是信息时代，知识经济时代，人家在聊的东西，你居然不知道，我想这是最大的失败。

我们销售代表经常在说，这市场难做，项目不好，其实我认为没有不好的项目，只有不好的销售代表，不适合或者说轻易放弃的销售代表，我想一定人如果没有定性，没有执着去坚持，而且期望又高，我想再怎么做都失败。

时间不多了，我只想以在《赢在中国》栏目播出时姚明的那句话来结束今天的演讲——“努力不一定成功，但放弃一定失败”。希望我们每一个都要敢于挑战自己，挑战团队，挑战市场，全力拼搏。记住，任何时候不要放弃不要抛弃，坚持着自己的梦想，全力去做，我想我们每一个人都能够在维博网络这个公司里实现自己的价值。