

最新销售业务竞聘演讲稿 销售业务员述职报告(优质6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。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来看看吧。

销售业务竞聘演讲稿篇一

我到x公司主要负责市场开发和业务方面的工作一年来，我已经完全的融入到了这个集体里。在一年里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在下一年里要从以下几方面入手：

首先要降低成本，应当实行的主要措施有：

进一步拓宽进货渠道，查找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节约开支、避开铺张，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培育意识

服务意识的加强、竞争意识的树立、市场制造意识的培育。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不进展将会被、淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素养的提高至关重要，关系到整个企业的进展与命运。业务水平的凹凸影响到办事的工作效率；员工素养的凹凸挺直影响到企业的地位和、形象。只有具有一支高素养、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有进展。

加大宣扬力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售部利润主要有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。

针对家庭用户加大宣扬力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货肯定准时、售后服务肯定要好，让客户信任我们、让客户真真实切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标□x万元，纯利润x万元。其中：打字复印x万元，网校x万元，计算机x万元，电脑耗材及配件x万元，其他□x万元，人员工资x万元。

客服部利润主要七喜电脑修理站；打印机修理；计算机修理；电脑会员制□20xx年我们被授权为x电脑授权修理站□x打印机连锁修理站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润x万元。

工程部利润主要计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来的利润点，便于计算机网络工程的顺当开展，还能为其他部门制造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。

今年主要目标也是利润的增长点-无线网，和一部分的上网费估计利润在x万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润x万元；多功能电子教室、多媒体会议室x万元；其余网络工程部分x万元；新业务部分x万元；电脑部分x万元，人员工资x—x万元，能够完成的利润指标，利润x万元。

在追求利润完成的同时必需保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在、上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的肯定严厉处理。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必需严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行修理的原则。

2、尽量制造出一些固定收入群体，如计算机修理会员制、和比较完备的设备修理收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、修理也能制造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、修理制造利润，比较看好的有保修期以外的计算机修理市场、打印机修理市场等。

以上是我的述职报告，我会努力协作各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

销售业务竞聘演讲稿篇二

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

- 1、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

- 2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首，展望！祝在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！也祝我

自己在新的一年里业绩飚升！

销售业务竞聘演讲稿篇三

您好！

我非常的抱歉，我已经想好了，我要跟公司正式的提出辞职。我在公司工作的这段时间越来越让我感觉到公司有我没我好像根本没什么差别，因为自己的工作能力低下，我在公司的存在感极低，心灰意冷之下，我也只能忘辞职的方向去考虑了，我知道公司的人才济济，销售业务员的员工人数也是非常多，我的辞职对跟公司的影响可以说是微乎其微的，所以还请您尽快的让我也去办理离职手续。

我是三个月前来到咱们公司，一进来我就是一名销售业务员，这个职业在我们公司算是最为普遍的。因为不需要什么很多的专业因素，但是就这样一份简单的工作，我也无法适应，工作了三个月了，业绩平平无奇，最好的一个月也还是低于我们公司的平均销售水平，作为一个非常有自尊心的人来说，这是非常难以忍受的，经过这三个月，我也是认识到了一点，我不适合这份工作，我也没有必要为之坚持下去了，首先，这份工作看的就是一个人的业绩，业绩好才能有高工资，这就好像一个老师没有教学能力，一个老板没有领导能力，所以辞职是最好的选择，不光是如此，我也是总结了自己在工作当中的工作能力发展情况，再怎么样一个人在工作中也会从适应工作，熟悉工作，再到慢慢的增加自己的工作能力，可是我这段时间在工作当中的表现，是完全没有这个经过的。我怪公司吗？怪不得，公司对我进行了入职培训，还让几个有经验的销售业务员带领指导我的工作，这样的良好环境，我的工作成绩还这么烂，我也是能够想到就算我再工作下去，就算我不主动离职，我也会因为工作业绩差而被您辞退的吧。

在公司的这三个月我也不是无收获的，至少我的工作理念加强了很多，我对待工作更有时间观念了，对待工作的态度

也是有了转变，我相信这对我以后的工作非常的有帮助，最重要的是，这段时间让我懂得了一个道理，一份工作如果自己没有这方面的工作经验，尽可能的不要去尝试，因为不是每一份工作自己都能够完全的适应的，比如说我现在的这份销售业务员的工作，那就是完全的不适合我，我经过三个月时间的努力还是这么个鬼样子，可能我再坚持几个月业绩就会有好转，但是我未何不去找一份适合我自己的工作呢，可能我只需要一个星期就能够适应，这就是每份工作之间对自己的差距。

我还希望您能理解我的此时的心情，辞职也是迫不得已的，很抱歉，辜负您当初准许我进公司的那份信任。

此致

敬礼

辞职人□xx

20xx年x月x日

销售业务竞聘演讲稿篇四

尊敬的领导：

本人自应聘贵公司以来，经过五个月的努力，终于接近销售和业务员的水平。在工作中，由难到易、从生疏至熟练，由一个懵懂的人逐渐转向成熟。为此，我非常感谢贵公司给我一个展现自己能力的舞台。在这个舞台上，有多少坎坷我都默默承受，因为我只能向大家展示公司良好的形象。虽然两位领导对待每位职工都如同自己的亲人，但是曲终人散，我这个演员也该退场了。相信贵公司的名誉一定能吸引更多的贤才加入。综上所述，请两位领导同意批准本人辞职。

在递交这封辞职信时，我的心情十分沉重。现在由于我个人因素的影响，无法为公司做出相应的贡献。因此，请允许离开。

当前公司正处于快速发展的阶段，同事都是斗志昂扬、壮志满怀，而我在这时候却因个人原因无法为公司分忧，实在是深感歉意。如果贵公司在业务繁忙时需要我帮忙，我不计报酬，只要接到电话，我愿意赶来帮忙。

感谢诸位给予我的信任和支持，并祝所有同事在工作和活动中取得更大的成绩，愿公司越办越好，在新的一年里更上一层楼！

此致

敬礼！

辞职人：

20xx年xx月xx日

销售业务竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导：

我很遗憾自己在这个时候向公司正式提出辞职。

转眼间，我来公司已四个多月了。

在这里，在永乐生活电器；我开始踏上了社会，开始走进了职场；完成了自己从大学校园向社会的过渡。回首四个多月以来，真是一言难尽。有过欢笑，有过收获，但也有很多的无奈和心酸。也许可能下面很多文字可能也许比较尖锐，比较曲接，也许，可能有不少欠缺斟酌的地方，毕竟我进入公

司时间不长。

在公司里有这样一句话叫：“我拿好多钱做好多事”。刚听到这句话时我除了震惊之余外还有一丝不可思议；我很想对他们说：“朋友，根据一个人的工作，就可以看出你的品德”。不过，类似于这样的话听多了以后，思想和意志在动摇之时还保持一丝清晰；无赖的最后，我很想建议他们去阅读一下美国著名作家阿尔伯特·哈伯德的《致加西亚的信》，可能对他们的想法有所改变，但是即将离开了还没有做到。这本书其实文字并不久不多，但是他成功地劝诫一个年青人怎样面对自己的人生，对自己的人生负责。

“假如你只为薪水而工作，你的生活将因此而陷入平庸之中，你找不到人生中真正的成就感。工作的目的虽然是为了获得报酬，但工作能给你带来的快乐和自豪远比信封中的工资要多得多。”诚然，工作是为了生计，通过工作使你的潜能发挥，在工作中学到很多知识，比什么都重要。即便以后自己创业也好，另谋高就也行，那是一笔无形的财富，所以，千万别对自己说，工作就是为了挣钱，要看到比薪水更高的目标。

同样，我受这本书的影响相当的大，在进入公司以后我时刻提醒自己要像那个把信送给加西亚的邮差罗文；在秉持自己对工作态度认识的同时，在工作中，积极主动，尽职尽责，兢兢业业。自己的成功已经开始！

个人认为的工作报酬=工资+学识+晋升。而个人认为的报酬当中的几个系数是一个组合；失去任何一样东西即会让自己产生消极的思想，同时会让自己怀疑自己的潜力，对自己没信心，因而让自己失去成功的时机。

同样，现在，当以前一切的理想主义想法受到挑战和威胁的时候，当自己的工作报酬系数组合不完整的时候；当我不能改变自己能改变的问题的时候；很对不起！各位尊敬的领导及

亲爱的同事，我只有选择离开!可能现在的举动可能也很幼稚而冲动，但人的成熟和进步必须牺牲幼稚和冲动的!

最后，非常感谢在工作中给予过我支持和帮助的各位同事及其领导，你们给予了我经验，信心，决心和信念!谢谢!

此致

敬礼!

辞职人□xxx

20xx年x月xx日

销售业务竞聘演讲稿篇六

进公司已经两个月了，通过培训和自我学习了产品知识，通过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，两个月来自我有了提升，但同时也知道还有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就向各位领导，同仁汇报自己的工作及想法。

以前做了三年多的保健食品销售，但主要是会销产品及保健食品，很少接触过名贵中药材提取物，两个月来的学习，才对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，我们公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒副作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，了解到目前我们公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输“药食同源”，养生保健的重要性，消费者才会更容易接受公司的产品，企业才会有更大

的发展。所有以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，在符合节约成本的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

跑了很多渠道，医院，商超，养生会所，礼品公司，药店等，在以前的公司只涉及了保健品在药店的拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。将近一个半月的拓展，开阔了眼界，了解了更多的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告支持，在没有支持的情况下，产品在药店很难产生销售，所以暂时不考虑再拓展药店。因为大多医院只能开处方药，有政策制度上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续于这方面的工作。礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，“少走弯路”。

一直认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自己的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与工作人员沟通太少，希望获得更多的沟通与批评，以利于工作和自我缺点的改正。

因为之前从事了三年保健食品会议营销，也在德维康生物工程有限公司做过保健营养品专卖店店长和区域销售经理，所在公司十分注重培训，自己也十分注重学习，所以有一定保健食品销售方面的积累。在德维康上班半年没有迟到，早退，矿工过，严格遵守公司的规章制度，注意同事之间的关系，

不议论公司及同事的是非，维护公司的形象，特别是遵守公司财务上的制度，不贪一分不属于自己的东西。所关注的是自己能力上的提高，有合适的平台发挥自己的长处，但同时自己也有很多不足：

1. 认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会更多的看一些关于天麻，石斛的书籍。
2. 营销和管理方面上的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。
3. 提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

培养经常总结的习惯，每天总结，每周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及绩效，提高谈判技能，管理能力，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改进。

1. 因为目前去拜访客户还没有完善的产品资料，不利于工作的开展，所以建议及时做出简单，一目了然的产品资料。
2. 各部门的沟通，领导层与工作人员的沟通更多一些，这样才能更多的了解公司，规划，以及近段时间自身工作的不足等各方面信息。

应聘的是片区销售经理一职，接下来的工作中：

1. 会努力于自身素质的提高，专业知识的完善，营销类管理类知识的学习等等，有了熟悉的专业知识，才能说服客服，学习更多的营销管理类知识，才能更详细的了解企业的运作，企业的目标，绩效管理，社会责任，首要职能等等，同时积极注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及领导能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

2. 大量的有针对性的实地产品销售拓展，暂时放弃一些可行性不大的渠道比如药店，重点拓展可行的渠道比如礼品公司，采用行之有效的办法，提高销售。
3. 提高工作执行力，贯彻执行上级安排的工作，注重实干
4. 建立数据库营销，获得更多的优质客户资源，注重产品售前，售中，售后的服务，提高服务质量。
5. 更深入的了解公司的企业文化，团结协作，提高工作效率和效绩，创建优秀的区域销售团队。
6. 更深入的了解产品的市场情况，只有掌握了更为确切及时的信息，才会把握市场，提高销售。