

直销的文章 直销个人总结(通用5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

直销的文章篇一

各位领导，各位同行：

我叫，是摩托罗拉路店的促销员，首先感谢大家给我在这里进行交流发言的机会。我发言的题目是：努力工作，争做优秀手机促销员。

我是今年春节后加入我们摩托罗拉促销队伍的，半年多时间以来，从一个手机销售的门外汉成为现在基本能胜任本职工作的促销员，为此我付出了很多的努力，也得到了很多领导和老员工的肯定，作为一名一线的手机促销员，我的体会主要有以下几个方面：

首先，要热爱本职工作，培养自己对工作的兴趣。

我在参加这项工作之前，从未接触过手机销售，刚开始时也只会用我自己的功能简单的手机，对于新销售的各种型号机器脑子里一片空白，然而我知道，要胜任这项工作，首先要培养对这项工作的兴趣，我从与各种顾客打交道开始入手，看着每天柜台前来来往往、高矮胖瘦、黑白美丑各不相同的顾客，强迫自己，主动和他们聊天，不管他们买不买。渐渐地，我发现这项工作其实很有意思，和顾客聊天其实是一销售技巧，通过聊天，让一些具有潜在购买欲望的顾客，把潜在的购买欲望变成实际的购买行为。特别是卖出一台机器后，

那种成就感，使人非常兴奋，通过有意识的培养自己，我对工作的兴趣日益浓厚。

其次，要学习销售技巧和业务知识，增强自己的工作能力。

要作一名合格的手机促销员，必须要学习一定的销售技巧和业务知识，不断增强自己的工作能力。学习销售技巧，一是学会微笑服务，增加自己对顾客的亲和力。二是要学会耐心说服，说服顾客买你的机器。三是要学会主动和顾客聊天，不但要进行介绍机器性能的聊天，还要和顾客聊一些促销以外的话题，总的目的是让顾客认可你，信任你。业务知识主要是平时注意学习一些无线通信的基本知识。我开始销售手机以来，曾经自己买过好几本像《如何作一名优秀的推销员》这样的书籍。学习里面所讲的促销技巧，平时注意关心有关无线通信方面的报刊杂志。有的看不懂也要看上几眼。总而言之，不能让买你机器的顾客把你当成个手机的外行，尤其是稍微懂得一点无线通信的基本原理和来龙去脉，对你的业务一定大有好处，顾客对你的信任度也会大大增强。

第三、要克服自身困难，保证全身心投入工作

促销员是一个非常辛苦的职业，尤其是下班时间比较晚，越是节假日越要上班。我是军人家属，小孩小，老公工作也很忙，自从销售手机以来，对家庭的照顾就越少，虽然我很少照顾他们，但他们也很少怪我，为什么呢？因为他们知道，我是全身心的把这项工作当成一项事业来干的，再加上目前上海的就业形势非常紧张，我深知这份工作来之不易，能在这里干出一点成绩，我自己觉得已经很不错了。现在我每天早早得把小孩送到幼儿园，晚上小孩儿放学由老公想办法去接。今年暑假为不影响工作，我将放了假的小孩送到了母亲家里，直到幼儿园开学才接回来。

第四、要热情周到服务，建立与顾客良好关系。

促销员工作是与人打交道的，在日常工作中，我时刻牢记要树立服务意识，运用销售技巧，通过热情周到的微笑服务，给顾客留下深刻的印象。。与顾客建立良好的关系，就一定能立竿见影的增加销售的成功率。记得有一次一对老年夫妇在我这里买了一部中高档手机。后来不巧手机电板不能充电，他们要求退货，换电板也不行。由于在卖的过程中我已和他们聊了很多关于手机的各种功能，甚至还聊了一些生活上的家常话，他们已经把我当成自己人，对我非常信任。后来我主动帮他们联系，更换电板，跑了很多路，夫妇俩很感动，最终不但没有退货，还写了表扬信寄到宏图三胞。还有一次两个军人一起来买手机，本来只有一个人买，一个人当参谋。后来通过我的介绍，他们对我很相信，最终一人买了一部高高兴兴地回家了。在我半年多的工作中，像这样的事情还有好几件。

第五、要随时学习他人可取之处，依靠领导解决实际问题

在每个工作单位里都有老员工和新人共同存在，我在工作的过程中一直把自己当成一个新人来看，时时刻刻注意学习他人的可取之处。我在单位随时注意搞好和其他同事的关系，经常主动向别人请教，区域经理和其他老员工对我的帮助都很大。区域经理经常提醒我注意很多容易忽视的问题。在销售过程中，我经常向他汇报一些自身不能解决的实际问题，以求得领导的帮助。正是因为有了这么好的领导和同事。我们才有了很好的团队精神，在这样的团队中工作，我们感到心情愉快，我才取得了这么大的进步。

第六、遵守规章制度，用足公司的各种促销手段。

我们公司有着成熟的销售渠道、科学的销售系统、多样促销手段。在我的工作过程中，我发现公司的促销手段之一馈赠礼品非常有效。;因为我们的礼品都非常新潮实用，对增加销量十分有效。在日常工作中，我十分注意把赠品用足，用到位，有很多人得到赠品后还介绍他的朋友来我这里买机器，

这都是赠品发挥的功效。按照规章制度把公司的促销手段落到实处，是增加个人业绩最简单有效的方法。

各位领导，各位同行，我参加手机销售工作的时间并不长，只是在工作的过程中做了一个促销员应做的事情，然而公司却给了我一定的荣誉，我感到我要学的东西还很多，我决心在以后的工作中和大家一道努力，为公司的繁荣昌盛贡献自己的力量。

我的演讲完了，谢谢大家。

直销的文章篇二

1、领导人的格局，就是团队的结局；领导人的资讯，就是团队的自信。

2、业绩不是保障、团队不是保障，只有教育训练才是稳健的保障。

3、家中讲爱，不是讲理。

4、一场会议就是一个团队发展的分水岭。

5、无聊的人，才整天喝着咖啡，聊着是非。

6、所见所闻改变一生，不知不觉葬送一生。

7、远离会场，就是阵亡的开始；停止学习，就是梦想的开始。

8、定位=地位，定位不当，终生流浪。

9、不怕成功人清高，就怕成功人弯腰。

10、理性分析、感性分享。

- 11、领导人干大事，我们干小事。
- 12、知道是没有生产力的，相信并做到才有力量。
- 13、用错误的方法得到正确的结果，比用正确的方法得到错误的结果更可怕。
- 14、成功始于每天进步一点点，卓越始于每天改变一点点。
- 15、开会的人决定了不开会的人的命运。
- 16、改变不了别人就改变自己，改变自己必然影响别人。
- 17、开会不付费，永远学不会；管吃管住管报销，这样的公司很糟糕。
- 18、人性三大弱点：怕损失、爱面子、贪便宜。
- 19、内向，就是内心没有方向。
- 20、领导人：人前光鲜亮丽，人后非常努力。
- 21、所有的成功者都离不开会议，所有大成功者都会经营会议。
- 22、自以为“了不起”，就一定会“起不了”。
- 23、不管你相不相信，这世界上最富有的人，是跌倒最多的人。这世界上最勇敢的人，是每次跌倒都能站起来的人。而这世界上最成功的人，是那些每次跌倒，不单单能站起来，还能够坚持走下去的人。你能尊重多少人，就有多少人尊重你。你能信任多少人，就有多少人信任你！你能让多少人成功，就有多少人帮助你成功！
- 24、世界上很多东西越分越小，而爱越分越大。

25、能复制的事情才是正确的事情；有标准的事情才是复制的事情。

26、钱是内行人赚的，专家才是赢家。

27、相互借力才叫合作，否则就是利用。

28、你知道而别人不知道的就是你的--优点；你不知道而别人知道的就是你的--缺点；你不知道别人也不知道的就是你的--潜能。

29、领导人不学习，将是团队的灾难。

30、人类最需要的是：爱与关怀。

31、借力是取款，要想取款，得先存款。

32、跑步就是锻炼，开会就是做市场。

33、水的状态是温度决定的，人的状态是自己决定的。

34、授人以鱼，不如授之以渔。

35、教育的本质就是：思维训练、价值培养、情感交流。

36、为钱而来，为情而留。

37、“4个凡事”：凡事积极主动、凡事全力以赴、凡事用心、凡事负责任。

38、人生最大的悲哀，就是自己在睡觉的时候，以为别人也在睡觉。

39、成功没有奇迹，只有轨迹；成功不靠条件，只靠信念。

40、与其教他开发市场、不如教他开发思想。

41、会场是根、会议是魂。

42、培训的密度决定团队发展的速度，会议的频率决定团队的一切。

直销的文章篇三

尊敬的领导，同事们：

大家晚上好！我是xxxxxxx促销：张xx□

我首先感谢领导、同事们的信任和支持，给我这次上台演讲的机会！本着学习，进步，锻炼和提高的目的才有勇气站上这个演讲台，同时，也非常愿意接受领导和同事们对我提出中肯的宝贵意见，以便在工作中更正和更好的发挥我的工作绩效能力。

我发言的题目是：努力工作，争做优秀手机促销员。我是去年十月份加入我们俊业促销队伍中的，半年多时间以来，从一个手机销售的门外汉成为现在基本能胜任本职工作的促销员，为此我付出了很多的努力，也得到了很多领导和老员工们提供的经验心得，作为一名一线的手机促销员，我的体会主要有以下几个方面：首先，要热爱本职工作，培养自己对工作的兴趣。想我刚参加这项工作之前从未接触过手机销售，刚开始时也只会用我自己的功能简单的手机，对于新销售的各种型号手机脑子里一片空白，然而我知道，要胜任这项工作，首先要培养对这项工作的兴趣，我从与各种顾客打交道开始入手，看着每天柜台前来来往往、高矮胖瘦、黑白美丑各不相同的顾客，强迫自己，主动和他们聊天，不管他们买不买。渐渐地，我发现这项工作其实很有意思，和顾客聊天其实是一销售技巧，通过聊天，让一些具有潜在购买欲望的顾客，把潜在的购买欲望变成实际的购买行为。特别是卖出一

台机器后，那种快感，那种成就感，使人非常兴奋，通过有意识的培养自己，我对工作的兴趣日益浓厚。其次，要学习销售技巧和业务知识，增强自己的工作能力。要作一名合格的手机促销员，必须要学习一定的销售技巧和业务知识，不断增强自己的工作能力。学习销售技巧，一是学会微笑服务，增加自己对顾客的亲和力。二是要学会耐心说服，说服顾客买你的机器。三是要学会主动和顾客聊天，不但要进行介绍机器性能的聊天，还要和顾客聊一些促销以外的话题，总的目的是让顾客认可你，信任你，购买你介绍的手机。

说真的我觉得我很幸运，也很幸福，感谢我们公司把我派在俊业，也感谢俊业各位的领导，把我分在我们的辣椒e店，更感谢我们的壮哥，给我诸多的支持与教导，每当销售我与顾客们说起我们俊业的时候，顾客们都说就是冲着俊业这个名字来的，俊业的手机我放心，这个时候我感到很自豪，以俊业为自豪，因为俊业是最棒的。

想我刚来的时候，我们老辣椒的象征是一只会跳舞的大象，很惊天，很动地。

不过现在我们老辣的象征是什么：同事们：“狼”……

对~~狼，最团结的狼，勇往直前的狼……

谢谢！

直销的文章篇四

一流推销员——卖自己；二流推销员——卖服务；三流推销员——卖产品；四流推销员——卖价格。

取众人之长，才能长于众人，顾客是最好的老师，同行是最好的榜样，市场是最好的学堂。

你的选择大于努力十倍

选对池塘才能钓大鱼，顾客的品质一定要好。如果你为穷人服务，你将变得越来越穷；你可以把自己定位为珠宝店老板，也可以把自己定位为收破铜烂铁的小贩；()你服务十个破铜烂铁不如服务一颗钻石。

信赖感大于实力，有价值的才是最好的，直销的97%都在建立信赖感，3%在成交；

一定要给顾客讲有含金量的东西，一定要学会创造价值，为顾客创造他需要的价值。

直销最大的敌人是谁？

不是提成多少，不是升职，不是增加了炫耀的'资本，不是完成任务，不是对手，不是价格太高，不是拒绝你的客户，不是公司制度，不是产品不好，最大的敌人是：你的抱怨！你的借口！你的懒惰！

天上不会掉钱，要赚钱找顾客拿

直销人员要永远问自己的三个问题：

我为什么值得别人帮助？顾客为什么要帮我转介绍？顾客为什么向我买单？

天上不会掉钱，要赚钱找顾客拿。买和不买永远不是价格的问题，而是价值的问题。要不断的向顾客塑造产品的价值。

拒绝是成交的开始

拒绝是成交的开始，直销就是零存整取的游戏，顾客每一次的拒绝都是在为你存钱。

六个方面

要从信任、观点、故事、利益、损失、利他六个方面，创造让顾客不可思议、不可抗拒的营销方案。

当你学会了直销和收钱，你才是直销的入门，但是，更重要的是你会——服务！做到这三点，你不想成功都难！

直销是信心的传递

直销是信心的传递，情绪的转移，体力的说服；谈判是决心的较量；成交是意志力的体现。

所有的一切事物，都要学会去链接。情感的关系大于利益关系和合作关系，要与顾客有深层次的情感交流。

经营你的人脉

人脉就是钱脉，人缘就是财缘，人脉决定命脉。你永远没有第二次机会给顾客建立自己的第一印象。把握好每一个第一次，更容易成功！

直销时传递给顾客的第一印象：我就是你的朋友，我今天与你见面就是和你交朋友的，所有顶尖高手都是会把客户当家人的人。

直销的文章篇五

一、总体目标完成情况：

销售2.5亿元，超额完成目标计划(2亿)，目标完成增长率为25%

二、目标完成过程中的经验总结

(一)、今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务，销售业务员工作总结。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

(二)、今年是公司的创利年，但事实上创利没有想象的那么好。主要有以下几个方面的因素：

1、质量问题偏多。

众所周知，化纤本身，是具有一定危害成分的，特别是化纤为原料的衣服制品等。所以，质量问题，是化纤销售好与坏的一个非常重要的因素。化纤有很多种类别而且不同种类的化纤的危害性不等。需求商家和消费者对化纤的购买方面，对质量的需求远远大于对价格等其他因素的需求。而从反馈的信息来看，质量问题还是存在着，商家对于化纤的质量要求非常高，这直接影响着商家对供应商产品的信任度和购买力度以及订购忠诚度。

2、竞争比较激烈，其他企业价格对比悬殊。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格压低很多，以致形成比较悬殊的价格对比。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了创利方面的压力。

3、应收款偏大

受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

三、对2018年工作的计划

我部门2018的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，保证质量，以市场为导向，面对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好2018年度的销售工作计划任务。