

销售发言演讲稿 销售下半年个人的讲话稿 (优秀6篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面是小编为大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

销售发言演讲稿篇一

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作。

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的讲话稿。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们

的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

六、后半年的计划

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事__的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个人市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。

我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年讲话稿做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

销售发言演讲稿篇二

各位：

白酒的销售，渠道很重要，但凡一个经销商做白酒做得好，一定有自己的比较擅长的渠道。总的来说，白酒销售的渠道大体有以下几种：

第一：团购渠道：每年的几个重大节日和消费者的婚宴喜事等一切能大量用酒的活动都可以称为团购渠道。

要做好团购首先必须要有充足的人脉关系。团购渠道的最大优点是量大，并且是直接面对终端的消费群体、利润率也可以得到最大限度的提高。作为销售人员要利用身边的人脉关系，来了解潜在的市场比如xx单位过节需要用多少价位的酒，xx人马上就要结婚了准备用多少价位的酒。只要有了充足的人脉，就能最大限度的挖掘这些用酒信息。当然这些信息的挖掘是有一定的基础的：

1. 酒的品质必须有保障

2. 朋友介绍，有些时候比做广告都有用

3. 懂得适当“舍得”，团购前期需要大量的免费品尝酒，这就需要商家要舍得付出。第二：终端销售：这里的终端销售主要是指酒店、饭店的销售。终端销售要注意抓重点市场，比如当地比较高端的酒店，这些酒店往往有一批消费水平比较高的群体，这也是高端白酒主要做的消费群体。而如何影响这些群体，就需要用各类的促销手段和酒店服务人员的销售技巧。据了解，只要比较大的酒店形成某个品牌的消费气候，同样也会带动比较小的酒店销售。

销售发言演讲稿篇三

各位来宾、各位同仁、各位家属、女士们、先生们：

__-__年即将结束，新的一年又将来临。金鸡交好卷，黄犬送佳音。值此辞旧迎新之际，我谨代表公司向长期关心和支持

我们的各位朋友、各位嘉宾致以新年的问候；向敢争敢拼、锐意进取的全体同仁致以新年的祝贺；向长期在幕后为公司的发展事业默默奉献的所有家属致以崇高的敬意和由衷的感谢！

2__-__年，是我们实施五年战略规划第一阶段的最后一年，做好2__-__年工作，对公司发展极为重要。2__-__年，国家宏观能源政策走势及国家电网公司、南方电网公司电力营销工作安排对公司产业发展十分有利。一是两步制电价的执行范围会扩大到除居民和农村外的所有动力用户，二是国家电网和南方电网十分重视电能计量工作，将继续加大对电能计量装置的投入，三是电力营销现代化建设工作进程加快。这将为我们公司的电能表、用电现场服务与治理系统等产业提供一个难得的发展机遇，我们要紧紧抓住这一机遇，实现公司健康、稳定、持续发展。

困难与希望相伴，挑战与机遇并存。2017年，在公司内部，多年来的高增长产生和积累了很多问题和矛盾。我们急需解决这些问题和矛盾。在公司外部，低价无序的市场竞争将会更加激烈，电力采购集约化步伐加快将会影响市场格局，市场需求多样化需要更多品种、更多规格产品的支撑。业内大企业大竞争局面已经形成。要实现公司做专做强，我们任重道远。

销售发言演讲稿篇四

尊敬的各位领导、兄弟姐妹们

一、用心打造精英团队，沉着应对困难局势。

一个人的力量永远是有限的，只有大家团结一心，才能取得更好的成绩。

市场竞争归根到底是人才的竞争，这句话对于我们来说可谓是耳熟能详。

建立一支忠诚而有凝聚力的销售团队是每一位优秀的销售公司经理工作的重中之重。

设定共同目标是团队建设的基础，强烈的团队精神，来自于共同的奋斗目标。

你所描述的美好前景，能够唤起团队精神、牺牲精神的，不是由于崇高，而是因为真实和真诚。往往发财、提升并不能让所有人振奋；而有时，整个团队却能自发地聚集在“与竞争对手决一死战”的旗帜下。

强化组织职能，加强对每个业务员的思想认识、工作态度和信心的引导，建立更为有效的考核和激励机制，把公司各项资源充分整合到位，真正做到服务于销售，有利于销售，充分调动分公司每一个销售人员的积极性和创造力，带动销售团队共同成长，激发销售团队的持久战斗力。

二、继续推行目标营销，完善服务，稳定老客户，并积极拓展新市场。

市场有这样一条基本定律：市场的要求只会越来越高，市场的要求必须时刻服从。如果我们不能适应这条定律，就说明我们的工作出了问题。想客户之所想，急客户之所急，积极应对变化，快速响应市场，才会不断满足并超越客户期待，真正让我们的每一个客户深切感受到国茂产品和服务不可替代，否则，在未来市场的竞争中我们将难言长久立足！回首过去，展望未来。

新的一年又将开启新的征程，托举新的希望，承载新的梦想。展望20__年，面对更为复杂多变的市场环境，我们依然激情澎湃，斗志昂扬，对于未来，__销售团队充满信心，我们将在集团公司的带领下，齐心协力，团结奋战，实实在在做人，脚踏实地做事。为集团公司二次创业、创新发展大计贡献我们最大的努力！我们有理由坚信，__集团的明天一定会更加灿

烂，更加辉煌!最后，衷心祝福大家新年快乐!身体健康!合家幸福!

销售发言演讲稿篇五

财务部秉承“降低成本、工作做细、提高效率”的宗旨。根据公司领导20xx的工作指示和公司具体情况制定了20xx年的工作目标。

第一部分，各项目标

一、 制度建设目标

- 1、财务工作符合会计法和其它财经法律或法规。
- 2、财务违法乱纪行为为零。

二、 财务工作目标

- 1、财务效益指标：提高应收账款催收力度，提高公司回款率、资金收益率。
- 2、及时提供财务报表分析和预测报告，为公司提高整体利润率奉献力量。

三、 成本控制目标

- 1、完善成本控制制度，提出成本控制措施，年度企业成本比上年度降低。

四、 会计核算管理目标

- 1、会计核算资料准确及时完整，会计报告及时。

五、 资金管理目标

1、降低企业资金管理成本，提高企业投资收益率。

六、 部门管理目标

1、部门工作完成率100%，部门人员考核合格率85%以上。

七、 精神文明目标

1、工作状态饱满积极。

2、工作认真负责。

八、 业务培训目标

1、加强培训，队伍综合素质不断提高。

财务部各岗位目标分解：

管理岗位目标：（会计主管）

会计岗位工作目标（总账会计、往来账会计）

出纳岗位工作目标（出纳）

仓管岗位工作目标（仓管）

再一次感谢公司领导对财务部工作的支持，感谢其他部门同事对财务部工作的帮助和配合。财务部门既是管理部门又是服务部门，在加强严格管理的同时又要做好热情服务工作，这是两种不同角色的转换，在严格管理的同时不失笑容，在热情服务的同时不失原则，这就是我们工作的要求。

销售发言演讲稿篇六

尊敬的各位领导、同仁：

大家新年好！

20xx年的工作已经开始。在新的一年里，在岑总的带领下，我们新老团队，新的成员，将紧紧围绕山今xx年工作目标，积极应对制造业面临的'严峻挑战，瞄准xx年新的发展目标，做好各项工作。我作为的总助，主要协助x总做好以下几个方面的主要工作：

一、加强内部管理工作，规范管理制度和流程。我们将认真对照12年工作的不足，根据集团发展规划，进一步完善、制定符合公司发展形势的新的管理制度和工作流程。特别是加强制定项目成本利润考核制度。

二、加强市场开发与探索新兴行业与优质大客户挖掘工作，坚决做到市场反应准确、决算及时。做好预算工作，为集团承接优质项目做好基础工作；做好决算工作，为加快已完工工程资金回笼做好准备工作。

三、加强项目成本核算工作。重点是加强项目成本测算、项目利润目标的考核工作，最大限度地挖掘项目利润空间，为全面完成xx年利润目标做好保障工作。

四、加强海外部市场的先入为主战略执行工作，扩大集团在外部市场的占有率，为全面完成xx年的产值目标做好保障工作。

五、加强项目队伍建设工作。我们将从内部培养、外部引进两个方面加快人才队伍建设，特别是加快项目队伍建设。争取培养出一大批高素质、有能力，能够拉得出、用得上、干得好的项目班子，提高集团工程施工水平，树立集团的品牌

和形象。

xx年，我们有信心、有决心，也有能力在x总的领导下，在集团全体干部、员工的努力下，一定能够完成集团09年的目标任务，取得新的成就，实现新的跨越。

谢谢大家！