

# 电话销售业务员演讲稿 销售业务员爱岗敬业演讲稿(通用5篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很难吧。下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

## 电话销售业务员演讲稿篇一

各位领导，各位朋友：

下午好！

今天我演讲的题目是：我爱公司，我与公司共成长。

有句语叫做：“万涓细流，终成大海”各位也许从我的名字中可以看出。如果把xx比作一片大海，那我就是汇成这片大海的一条涓涓细流。xx高尔夫球会也许注定是我奋斗的地方。今天站在这里，我所要表达的是一条小溪对于大海的礼赞与崇敬之情。

记得两个多月前，因缘凑巧，我从遥远的湖北来到了的xxxx。来到了xx。忐忑，不安，浮躁，担忧各种负面情绪扑面而来，挥之不去。然而两个月过后我很快适应了这里，我感受到同事们的友善与帮助，领导的关心与支持。我觉得自己深深的爱上了这里。我庆幸自己找到了一个值得与之共同进步~共谋发展的企业——高尔夫球会。

我爱公司，在于公司有：“海纳百川，与时俱进”的博大胸怀与进取精神。xx球会是国内最早的高尔夫球场之一。xx有着非常完善的培训体系，球会每一段时间都会派员工到各球场

进行交流与沟通，这样不仅改善了我們与其他球会的友善关系，同时也能扬长避短，共同进步。目前我們球会在国内外有十儿家联盟球会。对内常会组织专业培训及技能培训，使员工的专业知识和业务能力不断的提高，并很好的运用到平时的工作实践中。

由于从事销售的关系，我们需要经常与外国客户交流沟通，因此掌握一门熟练的外国语言非常重要。

我爱公司，在于公司有着良好的企业文化，处处洋溢着一个企业对于员工的人性关怀。在这里，你能充分感受到家庭的温暖，体会到组织的关心。我上司百忙之中，利用自己休息的时间带着我们一步一步的去了解并熟悉自己的业务，很有耐心的解答我们提出的各种问题，而我也在他的指导下在最短的时间内熟悉了公司的业务以及公司的产品。销售是一个很有挑战的工作，心态很重要。我很感激人事部的副经理，每隔一段时间，都会询问这段时间的工作状态，遇到的问题，给我提出很好的建议，给了我无穷的鼓励，帮助与支持，通过这两个月，我深刻的体会这个企业对人才的关心与培养，在这样的一个环境下，我一定能够更快的成长，早日实现个人工作目标。以好的成绩来回报企业对我的栽培。

我爱公司，我愿与公司共成长，公司给了我的职业生涯的开端，给了我展示自己人生价值的空间，使我更加坚定了信心去搏击风浪，在挑战中成长，造就我理想中的写意与饱满的人生。

“一枝独秀不是春，百花齐放春满园！”让我们在公司领导的带领下，以“诚实求实，勇于创新，协作奉献，追求卓越”的企业精神，坚持“满足客户需要，追求完美一流的企业信念，开拓进取、奋发有为，让我与xx球会一同走向一个更加辉煌、灿烂的明天。

谢谢大家！

## 电话销售业务员演讲稿篇二

各位领导、各位同事：

大家下午好！

今天我能作为一名演讲者站在这里，我感到很骄傲。

x年前，我进入了公司，那是我是一名普通的业务员，那时候人年轻，单纯，满腔热情。一心只想着有一番大的作为！都说销售是一个充满了挑战的行业，于是我走进了长城机械。当时的我就和现在的业务新手一样，有着一股子的牛劲，但不知道怎么使，甚至常常用错力。有种一脚踏空的感觉。那时凭着一股牛劲，我总能不打折扣的完成分配的任务，但一天下来，也会碰到很多各种各样的问题，我便把这些问题都记下来，然后去请教一些有经验的业务员，就这样一路边问边学。只是这个过程实在不好受，虽然学了不少，可给客户打电话的时候，经常刚说完自我介绍，“啪”的一声电话就被挂掉！不然就是好不容易绕过了前台，找到负责人，却又发现自己紧张得不行，大脑一片空白，甚至连说话的声音都会发抖。一次次沟通常常就这样以失败告终，整整一个月，没有一个客户跟我签成协议。心情郁闷不说，再加上一个单没签，一分钱没赚，经济压力也变得大了许多。那时，我年轻的自尊心受到了极大的打击。

或许是物极必反吧，就在我以为自己掉进了深渊，打算放弃的时候。一位老业务员给了我一个建议：总结以前的教训，研究客户。我马上接受了建议，回去以后拿起笔记本，仔细地翻阅以前的笔记，重新回忆与客户打交道的每个环节，发现客户并不像我想象的那么不好沟通。如果我能改变一种说话的方式，或者站在客户的角度，从不同的方面调动客户需求。这样应该会更好些。我仔细思考该用什么样的语气与客户沟通，尽量站在客户的立场，重新整理准备了一些话题，让自己能够从不同方面引导、调动客户的需求。第二天，面

对客户的时候，我已经没有了胆怯。接下来的日子，也感觉客户比以前好接触多了，自信心也一点一点地开始恢复。

现在，我是临工装载机的二代经销商，属于四川长城工程机械有限公司的下属经营部，目前我们经营部主要负责装载机的整机销售、配件销售、售后服务等等业务。公司销售人员共计2人，包括本人在内，售后服务人员4人，配件主管1人，内勤1人，共计8人，我们这个8人的小团队也将手里工作做得有声有色。我现在仍然是一名销售人员，仍然带着我的业务员经常跑市场，经常拜访客户，向客户介绍我们的新产品，新业务。如果说我的团队是一个羊群，那么我顶多就是一只领头羊，作为领头羊，我当然要带领我的团队不断前进。

面对许许多多刚入行的新人我便想起了当时的我，今天我将自己的一点销售经验跟同事们分享，供同事们参考。

1、做销售，一定要耐得住寂寞。想要成功的做出一单，我想没有去超市买一包烟那么快，那么直接。做销售要知己知彼，我们首先要要求自己专业，不要让客户问到你，结果你一问三不知，其次要寻找客户，要了解客户，要分析客户，要给客户提出最合理的方案，要为客户着想，要客户知道你是为他省钱，要让客户知道你的产品是最适合他的。整个过程下来时间肯定不会短，你要想刚进公司第一个月就出单肯定不会那么容易，尤其是我们做工程项目这一类。

2、做销售一定要吃得苦。做销售其实是最辛苦的，你要想天天都坐在办公室吹空调又有好的业绩这个是不可能的。哪怕你有好的客户源，你也要经常跟客户走动。一旦客户电话咨询，最好是要要求能够和客户面谈。一是能给客户一个好的印象，说明这个人办事比较积极，服务态度比较好。另外就是，面谈很容易把事情给定下来了，也更容易增加客户的信用度。

3、做销售切勿经常跳槽。在一个行业，你要想有所成就没有

一定的时间积累是不行的。客户资源都是需要时间去积累的。做销售一定要注意老客户的维护。我相信做销售的人都知道这一点，老客户转介绍客户成单率是很高的，这比发展一个新客户少花了不少时间和精力。

4、做销售一定要有自信心，我们出去谈客户很多时候会遇到自认为很专业的客户和竞争对手。那些自认很专业的客户和在竞争对手那里了解到了一些信息的客户就自以为他们什么都懂，如果你没有自信心的话很有可能被他吓住，以为自己的产品没有优势，以致脸上也会表现出来，客户也就更不会选择你的产品。面对这样的情况，即便客户说的是真的，而你自己的产品不具有客户说的功能或条件你也要很肯定的告诉客户他说的是错的，要表现的更专业，因为你才是专业人士。

在任何行业要走向一流，有两个条件是必不可少的。其一是天分，其二是不断地修炼。天分是必须的，如果你不是可塑之材，你也很难达到一流。天分也并不都代表着聪明，而是有没有一种对营销这个行业发自内心的热爱，但凡天分，也大多始于对一个行业的热爱。其二是修炼，修炼也是必须的，培训也好，学习也好，工作也好，都是一种修炼。这需要用勤奋去磨砺，也需要很长的时间。然而营销这条路，任何的成功都只是你的一个加油站，这条路，永远都需要不断的学习，不断的提升，营销这条路没有终点。

我的演讲到此结束，谢谢大家！

## 电话销售业务员演讲稿篇三

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的`制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。
2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8. 努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3. 从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4. 做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未

办-理事项。

5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6. 前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7. 前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸（设备安装图及管线图）。

10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

1. 定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。  
（会议内容见附件）

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交

流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2. 对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献。

## 电话销售业务员演讲稿篇四

三个多月以来，在同事们的帮助下，自己在电销方面学到了很多，下面将以前的工作总结如下：

还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都烟消云散了，后来就把话术都记在本子上慢慢习惯了也就好了。到现在想想，那时真的是很傻的。

作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当面对背井离乡孤军奋战时的寂寞时，当面对完不成销售任务的沮丧时，当面对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那么就只能逃离营销这个职业或者浑浑噩噩过日子。尤其是做电话销售，我们每天至少打五十个电话，每个月如果有十六个工作日，那每个月我们就要800个电话。可见我们要经受多少次的拒绝，我们听得最多的声音就是拒绝，如果不能激励



自己，不能互相激励，那我们可能每天都会愁云罩面，每天都不想打电话，甚至看到电话头就痛，因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

在追求成功的时候，必然会碰到各种各样的困难、曲折、打击、不如意。可能这个世界上会有极少数的人，他的一生一路顺风，但是大部分的人，他都曾经遭遇过失败或正在遭遇失败，包括很多成功人士也是一样。除了要对自己当初确立的目标要有坚定的信心外，必须要不时回过头去，检验自己一路走来的足迹有没有偏离了轨道，有没有多走了弯路，如果走偏了就赶紧回来，赶紧修正，不时地总结和回顾，才能保证方向永远是正确的。正如常言道：一个人不追求进步的同时就是在原地踏步！

此时回头一想，我本人在工作中还是存在不少的缺点和不足之处，尤其最明显的一点就是马虎大意，在发传真的时候忘记该称呼有几次，甚至有次去开会竟然还把鞋子忘记了带，最后还是满天去借，此等性质的问题细节在生活中也是经常发生、打电话的时候还是不能够独立面对问题，在客户遇到问题的时候自己容易惊慌失措，不能镇定的稳住阵脚，就把电话直接塞给师傅或者其他同事了，这点来说，现在做的非常不好，包括打回访自己都不会去打，现在刚来了不到一个月的新人都可以自己面对这些问题，我这点就做的不够成功了，以后一定要努力改掉这个习惯，不能什么时候都依靠别人，要靠自己解决！还有一点是平时工作和生活两者不能区分开来，有时工作中的烦恼会带到生活中，而生活中不愉快的心情也有时导致一天的心情，当然这样是肯定不好的，因为一天没有好心情就直接决定能否有回执来报答一天的劳效！所以平时工作以及生活中，在自己给自己调解的同时要坚信：郁闷的人找郁闷的人，会更加郁闷。一定要找比自己成功的人，比自己愉快的人，他的愉快会感染会传染，就会找到力量和信心。

为今后做个打算，不能和以前一样从来不做总结，从来不设

定目标，那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了，没有目标性，一天不知道要有什么样的结果，在此一定明确了：至少一场会保持两个客户，不然一个月下来就八场会的话，自己来那么几个客户还不能保证是不是质量客户，那样签单的几率就太小了，至少在自己的努力中能够充实自己，给自己的同学一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自己的人放心，会认为我过的很好就ok了！

\_\_年已成为过去，勇敢来挑战\_\_年的成功，成功肯定会眷顾那些努力的人！绝对真理！

## 电话销售业务员演讲稿篇五

简历模板（供应届毕业生参考）

应届毕业生求职简历

个人概况：

姓名：\_\_\_\_\_性别：\_\_\_\_\_

出生年月：\_\_\_\_年\_\_月\_\_日健康状况：\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_

求职意向；\_\_\_\_\_电话销售\_\_\_\_\_

教育背景：

\_\_\_\_年--\_\_\_\_年\_\_\_\_\_大学\_\_\_\_\_专业(请依个人情况酌情增减)

主修课程:

\_\_\_\_\_ (注:  
如需要详细成绩单, 请联系我)

论文情况:

\_\_\_\_\_ (注:请注明是否已发表)

英语水平:

\*基本技能:听、说、读、写能力

\*标准测试:国家四、六级;toefl;gre.....

计算机水平:

编程、操作应用系统、网络、数据库..... (请依个人情况酌情增减)

获奖情况:

\_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ (请依个人情况酌情增减)

实践与实习:

\_\_\_\_年\_\_月--\_\_\_\_年\_\_月\_\_\_\_\_公司\_\_\_\_\_工作(请依个人情况酌情增减)

工作经历:

\_\_\_\_年\_\_月--\_\_\_\_年\_\_月\_\_\_\_\_公司\_\_\_\_\_工作(请依个人情况酌情增减)

个性特点：

\_\_\_\_\_（请描述出自己的个性、工作态度、自我评价等）

另：

（如果你还有什么要写上去的，请填写在这里！）

\*附言：（请写出你的希望或总结此简历的一句精炼的话！）

例如：相信您的信任与我的实力将为我们带来共同的成功！或希望我能为贵公司贡献自己的力量！

文档为doc格式