销售演讲比赛演讲稿(大全10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？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

销售演讲比赛演讲稿篇一

在座的各位：

你们好：

本人做销售近十年，总结销售心得如下：

总体说就两点，一是内心强大，底气足。二是好的业绩都是争取来的，不要怕与客户争吵。

解释如下：做销售的首先要克服自身的恐惧心理，不要害怕客户拒绝，不要害怕客户为难，不要害怕客户不搭理，记住，除了这家客户，还有很多客户我们可以开发，完全没有必要为一家客户的得失而耿耿于怀，同时无论面对什么样的客户底气要足（无论客户是何职位、背景、学历、能力等），要有平等的心里，是客户与我平等，而不是我们低人一等。所有人的人格都是平等的，我们要这样对人，也要别人这样对我。买方不大，卖方不小，大家是平等的。你可以不买，我也可以不卖。做到不卑不亢，以礼待人即可。这一点是做好销售的根本基础。

至于第二点解释如下：有第一点做基础，所以不是客户提出的所有的东西我们都要无条件接受，我们能做到的、合理的东西可以接受，不能接受的、需要谈判的我们也要提出来，

或者需要客户提供什么样的条件我们才能接受，否则我们签订的肯定是不平等条约，同时，所有好的条件都是谈出来的，客户不会主动提出来，我们要争取，在此过程中即使有争吵也是正常的，只要不撕破脸皮，有修复的可能，我们要尽一切可能争取，如果客户蛮不讲理，下次也无合作机会，撕破脸皮也无妨，因为大家是平等的，我们没有理由接受不平等的条件。在此过程中既要把握争吵的度，也要适时的提出交欢条件。双赢才是赢。

上述两点总结两句话：

一、我是强盗我怕谁；

二、不打不相识。

销售演讲比赛演讲稿篇二

尊敬的领导和评委：

大家好！

今天，我非常荣幸地参加我们公司南街营业厅营销经理的比赛演讲，我非常激动。首先感谢各位领导过去对我的培养，给我这个机会站在这里做一个有竞争力的演讲！同时感谢和我一起工作的兄弟姐妹们对我工作的关心和支持！我非常珍惜这次比赛机会。无论比赛结果如何，我认为能够参与到比赛的全过程是很有意义的。希望能通过这次比赛得到锻炼，提高自己的工作能力和综合素质。我相信这场比赛将是我未来生活的又一个大转折点。

作为其中一员，我责无旁贷。为了做好本职工作，我虚心向身边的老同志和兄弟姐妹学习，尽快熟悉业务。由于我的工作是开卡，作为一个开卡人，我是公司运营发展的后勤兵。经过三年多的实际工作，我养成了以移动公司为家的工作作

风。三年多来，我努力工作，热情服务，按时作息，从未离职，和身边的姐妹同志团结在一起。卡是公司竞争中的“子弹”。没有卡，就没有竞争的武器。怎么才能谈发展？卡的及时打开和售后服务的处理是赢得信誉不可忽视的重要环节。我深深知道，我的工作在一定程度上代表了公司的形象。所以在几年的工作中，客户选的卡都是及时打开的，客户在使用中的个别问题都是热情服务的，从不推诿。此外，工作之余，我们积极挖掘联通用户，开发新用户，利用朋友、家人和同学的关系宣传手机，动员使用手机卡。永远默默为公司的发展尽自己微薄之力。沙造塔，狗积少成多。相信自己和全体员工的一点一滴的工作，会为公司带来源源不断的资金！

在三年多的工作中，我积累了很多工作经验。在这次竞争中，我觉得自己在竞争营业厅经理的职位上有很大的优势。我有以下优点：

首先，

我有很强的职业精神和责任感，热爱公司和我的工作。做好任何工作的前提和基础都是有一颗心。我有这样的爱，我相信我能做好我的工作。

其次，

这几年的工作锻炼了我更好的心理素质。我从不因为心情影响工作。我是一个廉洁能干的军官，有一定的大胆决策和组织协调能力。同时，我也有积极工作的信心和勇气。就拿这次比赛来说，我站在这里迎接挑战，从挑战中发现自己，改善自己的不足。我也想通过自己的行为向你证明，振雄移动的员工是开拓进取的员工，是敢于挑战、迎接挑战的员工，永远是挑战者！既然是挑战，就有成功和失败。如果这次失败了，说明我还有很多问题和不足，所以我会更加努力的磨练自己，提高自己。亲爱的同事们，让我们用全部的真诚和智慧，迎接改革道路各方面的挑战，迎接风雨飘摇时代的挑

战，让振雄移动在挑战中立于不败之地，拥抱时代的辉煌！

第三，有几年的市场营销实践经验。熟悉移动工作，尤其是营销政策法规，有一定的客户网络，有一定的同事和睦相处的人际氛围，有一定的处理客户投诉的方法和经验。除了做好本职工作之外，还经常和有经验的同事在闲聊中讨论营销业务，经常在工作中向有营销经验的同志学习，在心里默默回忆他们的成功经验。

第四，我年轻，精力充沛，正处于人生的黄金阶段，工作效率高，作风坚决。我敢于创新，思维敏锐，善于接受新事物，并根据实际情况大胆设想管理方法。

第五，为人热情，做事有耐心。这是一个营销经理不可忽视的素质。营销本身就是一种服务。我会为身边的兄弟姐妹做细致的思想工作，会关心他们的工作和生活。我会微笑着向客户展示移动服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，谨慎处理一切，小心解决他们的投诉。

这些优势恰恰是我所竞争的营销经理应该具备的政治、思想、业务、性格和管理素质及要求。而这些我基本上都有。

如果比赛成功，在以后的工作中，我会进一步加强专业学习，不断提高自己的素质。我想，只要我有很强的责任感和事业心，我很快就会适应这份工作的。我竞争这个职位后，我的工作宗旨是：“以人为本，注重效率，热情服务。”

销售演讲比赛演讲稿篇三

尊敬的各位领导，各位评委，同事们：

大家好！

由衷地感谢领导和同志们为我搭建了这样一个展示才干，首

先。公平竞争的舞台。面对这样一场强者之间的角逐，曾反复地问过自己，什么样的力量支持我走上这个圆梦的讲台?深思良久，觉得今天给予我最大力量的对工作的强烈热爱以及由此而迸发出的激情与自信!这里我以年轻人的坦诚，
用“心“回答以下问题并真诚地接受大家的审视与评价：金融专业本科学历。今天我竞聘的岗位是支行市场营销部副经理。

第一，我为什么自信能够胜任这一工作

我的自信首先来自于丰富的工作经验

有人说，经验是最宝贵的财富，是做好工作的前提。我到商行工作已经年了。这些年来，我的工作岗位不断变化，从营业部出纳柜柜长、信贷科副科长、个人金融业务部副经理、再到营业部副主任，在这十几年中，虽然我的岗位“终点又回到了起点”，但工作历程的轮回，却使我积累了丰富的工作经验，无论在业务能力和管理水平和沟通协调能力上，我都取得了长足进步。

我的自信还来自于对自己的严格要求

我具有强烈的事业心，精业敬业是我对自己的要求。为此，我常年坚持学习，通过学习开阔自己的视野，增长自己的才干。这些年来，我学过文秘，还参加了经济师和注册会计师的学习。特别是近年来，我着重加强了市场营销理论与技巧的学习，掌握了扎实的理论知识，具备了一定的市场拓展能力。

我的自信更来源于对自己性格的认知

“大雪压青松，青松挺且直”是我最喜欢的两句诗，也是我性格的真实写照。我不怕吃苦，不怕承担繁重工作的压力，敢于应对挑战。我想这对于市场营销工作者来说是极其为重

要的素养。面对异常惨烈的竞争，面对纷繁复杂的局面，只有坚毅的性格才能支撑我们顽强拼搏进取，奋力开拓市场。

我们敬爱的周总理有一句名言：“坐而言不如起而行”。那么我以什么来获得大家的信任呢?我的答案也是行动!

第二，如果竞聘成功我的工作设想是什么

首先，以提高服务质量为前提，协助经理做好传统业务

不可否认，存款工作目前仍然是我们主要的利润来源之一，是我们必须做好的一块传统业务。我们要创新工作方法，实现这项业务内涵上的增长。具体来说，我将积极协助经理做好人员转变观念工作，要由“主人”变“仆人”，要明确客户满意是衡量我们工作的唯一标准。要争取更多的客户，就必须打造服务品牌。为此，我们要完善服务功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感，留住老客户，吸引新客户;同时，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务等方法，增加客户的信任感和忠诚度，以保有我们稳定的客户群，实现客户资源内涵上的增长，提高我们的利润水平。

其次，以强化营销为突破口，积极拓展新业务

由于加入wto以后，给我们金融业带来的严峻的形势和挑战，积极发展个人贷款和中间业务，对各个银行来说，都显得极为重要。而做好这些业务的突破口，我认为在于坚强营销队伍的建设。因而我将协助经理进一步加强对客户经理的培训工作。客户经理是银行向客户全面营销所有金融产品和服务的主力军，客户经理的工作能力和水平和我们的业绩息息相关。首先，要加大他们的营销知识的培训，以前沿的营销理念和销售方式、方法武装他们的头脑，使他们明确要向谁，以什么样的态度，怎样去营销我们的产品和服务。与此同时，要制定适合营销人员管理和激励特点的考核激励管理体系和

规章制度，奖勤罚懒，以最大程度地鼓励客户经理努力拓展市场，打造一支特别能战斗的客户经理队伍，在维护现有客户的基础上，加大营销力度，争揽潜在客户，扩大市场份额，并以各种金融产品为手段，为不同的客户“量体裁衣”，实行存、贷、中间业务的捆绑式营销，增加我们的赢利能力。

第三，提高贷款质量、防范与化解信贷风险。

首先我要树立安全、效益、竞争观念，把贷款的安全性和效益性视为银行信贷工作的生命线，改变粗放式管理，实行集约化经营战略,创造最大的经济效益。其次要对信贷资产的管理上要实现由“高风险、低收益”到“低风险、高收益”的转变。为此我将充分利用目前国有企业优化资本结构的良机,支持和帮助企业实现资产重组，把风险承担的主体转移到高效低险的企业,降低风险系数,提高信贷资产的收益。我还将建立信贷风险防范预警系统，从贷前调查入手，通过确立科学的贷前调查分析指标，全面分析贷款的安全性、效益性、可偿还性等指标,提出科学的贷前预报;贷后要建立跟踪检查系统，形成信贷资金网络风险管理,及时发现问题,起到预警、报警作用。

最后，我还要以审慎的态度，在有效控制信贷风险的基础上，做好对企业的贷款工作。当然，作为部门副经理，我还要注意协助经理做好部门的各项管理工作，。使各项工作在良好的气氛中开展，在和谐的环境中完成，从而提高我们部门的形象和竞争力。

尊敬的各位领导，评委，此次竞聘“我为荣誉而战”，我为成功而来，如果我的坦诚、自信与能力能够得到大家的认可，我将倍加珍视这一机遇，倍加努力工作，以自己的工作业绩回报大家的信任与厚爱。诚然，竞争就意味着必然有人会被淘汰，我作好了充分的心理准备，成功的结果固然令人心醉，但追求成功的过程同样魅力无限，今天，无论结果如何，我都要说“我人生中的这一乐章无比辉煌与精彩!”

我的演讲完毕，谢谢大家!

销售演讲比赛演讲稿篇四

尊敬的xx

大家好，一踏上这个演讲台，心里有忍不住的激动，很感谢金夫人给我这样的机会，感谢同事们给予我的信任。

转眼，在公司已经有8个月了。从礼服部再到门市顾问的岗位，我不知道今天我是以一个成功者的身份，还是以一个失败者的身份站在这里，但无论成功还是失败，我都想对自己近一年的营销做一下结论。

做影楼的门市营销我想用四个词来说明，“真诚”，“细心”，“团队”，“创新”所谓“真诚” 就是要讲诚信诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚相待，言行一致，并且发于内心的去沟通。

而“细心”，在生活中，我们大多数人都需要别人给予一些体贴，做营销我们更要从这些小的方面插手，一句温暖的话或许拥有更强悍的力量。

说到“团队”做营销的都知道，这是一种精神，在建立“以顾客为中心”作为唯一目标的影楼中，必须考虑到组织团队的力量，因为此时没有团队的支持，其目标往往会落空。我们不断提高顾客的满意度，缩短流程周期，快速响应，开发最具创意的新产品和服务——所有这一切都在同一时间进行。原因很简单，那就是团队的力量!影楼是从以顾客为中心开始，随后建立基层团队管理流程，然后转向共同领导和自我管理团队。或者通过组织团队使全体员工参与，以顾客为中心，然后转向整合流程管理。围绕“以顾客为中心”构建团队，将使影楼的各个环节紧密相连，以达到共同目标。

再是“创新”，现代影楼之间的竞争就是影楼管理创新能力的竞争。我们首先要有一个意识，就是自己应该一直处于一个创新的状态，只有这样，我们才能去做好管理的组织创新，人才管理创新，技术管理创新，才能推动集体学习，使组织中的每个员工不断的学习，并充分发挥员工的创造能力，不断改进管理、技术及服务，使组织获得持续的竞争优势。

最后想说的是，希望在坐所有的人找到自己人生的一套营销方案。

谢谢大家!

销售演讲比赛演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位评委老师们：

您们好：

首先，很感谢公司给我这个机会与各位同事竞职。我叫__，今年23岁，来自咸阳彬县，是一名__化工学校化工过程装备技术专业的毕业生。虽然我不是销售专业的，但是我勤于学习，善于结交朋友，对销售方面很感兴趣。

__年毕业至今，在贵公司已工作了近四个年头。从刚开始的一无所知到现在的机台主手，小组组长，与当初那个刚步入社会的毛头小子相比，更增添了几分成熟和稳重。这些都要感谢各位领导和师傅们的精心培养和耐心教导。师傅常教导我先做人再做事，产品即人品，加强自身素质和操作技能的提高，努力武装和塑造自己。工作中，虚心请教，严格执行工艺，我生产的煤安胶布质量优异，20__年度被公司评为质量工作先进个人，我始终坚信有付出就有回报。

我公司自19__年建厂至今，已有五六十年的时光，其中不乏风雨艰难。而如今呢?全球经济萧条，加之行业间的激烈竞争，

形式尤为严峻。就在这种局面下，我公司领导和全体员工团结一致，坚持不懈，勇于创新。__年的重组，__年加入延长集团，这一切举措都说明公司领导层的英明决断。我相信加之销售人员的全力以赴，西橡的未来一定会更加美好。

其实我和大多数人一样，很羡慕销售员这份工作，觉得他们可以走南闯北，在五湖四海留下自己的足迹。殊不知，销售也是一份很辛苦的工作，表面光鲜，然而工作中的酸甜哭辣只有自己知道。即使这样，出于一份热爱我还是的坚定的选择销售。我希望加入到公司销售事业的大军中，虚心学习，吃苦耐劳，加强业务能力，利用优越的网络平台，把新产品开发作为工作的重点;调研市场制定相应的工作计划;走访用户，真诚交流，把服务用户作为我的行为指南，及时的总结经验和教训，不断进步。

最后，希望领导给我一次机会，我会刻苦学习，把工作做到。

销售演讲比赛演讲稿篇六

尊敬的总经理，同事们：

大家好!

春节即将来临，借此机会向诸位拜个早年，祝大家新春愉快!身体健康!合家幸福!

在这里我代表销售部全体员工感谢公司提供的平台!

感谢总经理!感谢全体同仁对销售工作的鼎立支持!

过去的一年，我们努力过、奋斗过，有欢笑、有痛苦，有失意、也有成绩，对今天来说都已成为过去，成为公司发展道路上的一个里程碑。刚刚参加的集团年终会议给我很大的触动，我们一个总人数占集团公司三分之一的数量的实业公司，

竟然靠他们输血支持我们。心里真不是个滋味，当时我就在想，是我们比他们傻吗?不是，是我们努力的程度和工作方法与武汉业绩优良的公司还有一定的差距。特别是我们的销售部人员，没能给公司带来丰厚的订单。得过且过，混日子的思想还是存在的。

一年下来，由于订单少，利润低，回款期过长是导致公司亏损的重要因素，尽管有种种客观理由和原因，但我们不想推卸责任，我们也不能推卸责任。因为公司要我们是来克服困难，提高效益的，否则，要我们销售队伍干吗呢?任何企业检验销售成绩的惟一标准就是看业绩增长与否，这始终是硬道理。

不蒸馒头蒸口气，新的一年里，我们一定认真汲取经验教训，好好总结想方设法提升销售业绩。争取打个翻身战让公司走向盈利的轨道。

在过去的20xx年，我们的销售队伍是以新兵为主，大家在摸爬滚

打中经历了种种考验，遇到这样或那样的问题，在种种困难中锻炼了我们的销售队伍，更重要的是我们的销售队伍成长起来了。又一年的实战锻炼，提高了销售部每一位员工的工作能力，销售部制度化、规范化的管理也更加合理。

今天开始，我们的销售队伍已不再是新兵，而是一批经过一场又一场战争洗礼的老兵，积累了丰富的客户资源和人脉，业绩的提升必定指日可待。我们还将继续补充新鲜血液，不断的培养壮大销售队伍。

多年来我一直认为，人要学会感恩，特别是在这个浮躁的时代，有许多企业关门倒闭，职工连工资都难以拿到，所以，今天，我们每个人都应该感谢公司提供这样一个良好的、稳定的工作平台让我们一起奋斗，因此，我希望销售部每一位

员工从现在起，将自己本职工作做好、做到位，特别是客情关系处理上关注细节，粗放的结果是被市场淘汰。所以，我们销售人员多拿订单、提高利润、及时回款，做好嘉一品牌的宣传就是对公司的最好回报！

20xx开年之际我们已喜迎我们公司产品中的新成员3d打印机，样机已经陆续送达到客户手中，产品的测试改良也将有条不紊的进行着。相信不久会有丰厚订单像雪花一样飘来。

俗话说，芝麻开花节节高。去年销售业绩比前年有所提升，经过一年的铺垫、布局，我们有理由相信20xx年销售业绩会有很大的突破！

20xx年在总经理的带领下，各位同仁的支持下，相信大家一定能完成950万的销售任务，冲击1100万的销售目标。

在此我代表销售部全体成员向在座的领导、同事们表个态□20xx年销售部一定会给大家一个满意的答卷!谢谢大家！

销售演讲比赛演讲稿篇七

今天，新春将至，我们欢聚一堂，我能代表xx店销售部全体同仁站在这里，向大家案，销售部专人负责分头实施，取得良好效果。在xxxx上市的前后，我们也积极投入财力人力，通过各种渠道加大宣传力度，成功举办了x月的厂家上市会，扩大了公司的知名度和品牌影响力。

在周边市场，我们敏锐地意识到仅仅依靠当地市场的局限性，确定了xxxxxxx的战略战术，在年内首先在xxxx建立了新的二级网点，成为在xx建点的第一家汽车品牌，并通过在xx驻扎人员和销售部全体的努力，取得了销售方面质的突破，为下一步公司业务的’拓展打下了良好基础。

于此同时，我们也在二手车置换，人员培训考核，组织制度建设等方面取得了一些成绩。

在取得以上成绩的同时，我们也保持着清醒的头脑，我们深知，我们的工作离不开董事会和公司领导的大力支持，离不开售后，行政，财务等兄弟部门的积极配合，没有这些前提，销售部永远无法取得胜利，所以，这些成绩是属于整个泊虎公司，是属于在座的每一位领导和同事的。

xx万元，总计达到xxx万元，月均销售汽车用品xx万元，总计达到xxxx万元。同时，我们也将在组织建设，二级网点建设□ssi考评等各方面全面超越xx年的水平。

为了达成这些目标，我们将戒骄戒躁，团结奋进，精细管理，努力拼搏，绝不辜负公司上下对销售部的期望!最后，祝大家新春快乐，阖家幸福!

演讲完毕，谢谢大家。

销售演讲比赛演讲稿篇八

尊敬的领导和同事:

大家好!

我是销售部的xx□在公司工作期间，我一直是销售部的积极分子。在做好本职工作的同时，也在不断的学习充电，让自己的能力升级到更高的水平。

疯狂的一天，我想竞争销售总监的职位。公司之前在会上也说了，要在销售部选拔。听了之后，我决定竞争这份工作。作为一名销售人员，没有积极的动力和对目标的渴望，很难取得良好的业绩。自从我开始销售以来，我一直让自己感到饥饿。只有不断向目标冲刺，才能做得更好。

作为一名销售人员，公司给了我们这个机会，我必须好好利用它。在公司工作期间，大家都能看到我的表现，是全部门最好的。从一开始，我就不认为我做新业务员就做不了以前的销售。就这样的势头，来公司的第三个月，我就在销售部拿了第一。一直保持到现在。我认为我对销售有很好的理解，这是我竞争的优势。

当然，我没有做过管理岗位，也没有在公司呆过很长时间。但是，我觉得卖不卖要看时间长短，要看表现。如果我领导销售部门，我想我应该把重点放在业绩上。业绩做好了，销售部才能做好本职工作。同时也想多和大家分享一下我的销售经验，让大家了解我是怎么做的。

如果我成为销售主管，我会每天召开总结会，汇报我们当天的`业绩，找出问题，解决销售过程中的问题，尽快解决，争取第二天的业绩有所提升。大家会互相讨论，互相学习，这样大家的能力会提高，成绩也会提高。另一方面，除了业绩，我觉得销售部门要加新鲜血液，在招聘上要乐观、积极、进取。内部淘汰制度可以促进人们更积极地学习，提高绩效，避免被淘汰。

在销售方面，即使是主管，也不能一边管理一边放松销售。我不仅要做好工作，以身作则，还要带领大家一起做。不同表现的同事需要多加关注，了解原因，帮助他们做好本职工作。我有进取心，精力充沛，我想带领销售部的同事做得更好。如果领导和同事觉得我还不错，请投我一票，谢谢！

销售演讲比赛演讲稿篇九

各位领导、各位评委、在座的诸位同事：

大家好！

很高兴借今天市场营销部部长竞聘的机会，就市场营销工作

向大家进行深入的汇报和阐述。

相信在座的诸位应该对我有比较深入的了解，所以，我不用再做没有必要的自我介绍，节省一点时间，我直接就x市场营销工作向大家阐述我的想法。

按照公司人事部门的要求，此次竞聘市场营销部负责人，需要应聘者对将来6个月的工作进行初步计划并制定相应的实施措施。

下面，我就按工作开展的时间顺序谈一谈我应聘成功将来6个月的工作目标和工作计划。当然，有许多工作是需要交叉进行的，但大体上有一个时间顺序。这样的阐述有利于大家对市场营销工作有一个清晰的脉络。

公司项目有着非常好的市场形势，这一点在座的诸位有的很清楚，有的也有一些了解，我不再做过多的说明。

公司领导也对项目寄予很大的期望，提出了很高的要求，但毕竟是一个新的领域，有很多的基础性工作需要我们从头做起，所以，我无时无刻不在感觉到压力和责任重大，我无时无刻不在思索，探寻如何能够更好更有效的完成这项使命。如果此次竞聘成功，我想在上任之初的前6个月，只要进行以下四项重点工作：

该市场营销工作属于典型的快速消费品营销。对于营销队伍的要求相对较高，人员素质要求也高，所以，拥有一支训练有素、高校负责的人员队伍和一套流程通畅、制度严谨、职责明确、方法的当的工作机制十分重要。因为工作要依靠团队的每一个人来完成，成绩也需要团队的每个人来创造，拥有这样的一支队伍，是所有工作的基础，如果有机会，我希望和大家一起努力去创作属于我们这个团队的光荣。

从具体工作来讲：

第一、要积极协助人力资源部及公司有关部门尽快完善市场营销部各岗位人员的配备和基础的工作条件配备。

第二、尽快制定各岗位职责及工作规范文件，并让岗位人员尽快熟悉和了解岗位这是保证团队有效运行的机制基础。

第三、制定相应的部门工作制度，靠制度激励和约束岗位人员的工作，建立将来工作的制度保障体系。

第四、对部门所有人员进行岗位职责、相关制度、工作规范以及部门共同的愿景目标的培训，是整个部门，各个岗位形成工作不重复，不缺失、流程相互衔接不间断，制度约束明确，关键点控制不缺位的一种机制，是所有人员尽快进入角色，找到自己在组织中的位置，清楚自己不可替代的作用。也许大家会认为这都是一些最基本不过的工作，但是正是这些看似最基础的工作，才是管理的真谛所在，才是将来我们做好一切工作的基础，才是我们这座营销工作大厦最应该摆好的第一块砖。

现在快速消费品的已经早就超越了“个人英雄主义时代”，伴随而来的是：“团队协作”。试想，如果一线销售人员没有一个运行高效、高度负责、甘于奉献的后勤支持系统，他们的工作如何开展?如果仅有一个运行高效、高度负责、甘于奉献的后勤支持系统，没有一线销售人员彻底贯彻公司的战略意图，没有能到的创造性的积极工作，我们的市场、销售目标如何达到?而所有的这些靠什么?靠的是扎实的基础性的工作、靠的是打击的齐心协力、集思广益、各司其职，靠的是一个运行优良的机制。扎实的基础管理和运行优良的机制必须靠我们扎扎实实、认认真真、仔仔细细的推行以上四项工作。

对于以上工作，我有信心利用一个月的时间基本完成，再利用一个月的时间是整个部门工作按照既定的目标高效运行，这得益于我多年的营销管理经验和坚持不懈的对公司营销管

理的研究与实践操作。

根据前期我们的既定计划，我公司产品将在时间全面上市。这是摆在全体营销人员面前的一个急迫的任务，虽然前期我们已经进行了大量的工作，在座的很多都付出了辛勤的努力，但我们还有很多的工作等我们去做，我们为自己设定的目标要求我们要在最短的时间里高质量的完成以下几项工作：

第一、企业理念、产品定位、价格定位对外的统一宣传工作

作为一家新进入xx领域的企业来说，我们的企业、我们产品以什么样的面貌在公众面前第一次亮相至关重要。

我们的企业理念、产品定位、价格定位需要我们统一进行提炼、概括、形成标准的文本。也就是市场营销上经常提及的企业形象设计，我们的销售人员、我们与客户接触的人员，包括我们的工作人员必须在同一的标准下统一宣传口径，才能真正维护我们企业形象、产品形象的统一性。使公司“高档健康环保”的概念有初步的市场影响。

这里面有很多的基础性工作要做，比如说制作统一的宣传画册、产品手册、统一的终端宣传用品以及我们现在已经进行的包装设计等工作。

第二、实现公司产品既定的价格定位和保证产品连续稳定的销售工作。

根据以前的初步计划，我公司的产品上市价格比其他厂家的价格高400-1010元/吨，有两个目标的价位，要争取达到价格定位需要从概念宣传、渠道选择、经销政策、市场运作方面进行大量的基础性工作。

到5月中旬，我公司新项目经全面达产，届时日产量达到xx吨，6个月的.时间总产量有望达到xxx万吨，保证产品的连续性的

销售至关重要。

第三、做好销售渠道客户信息收集和初步筛选工作

在渠道客户选择上推行□xx授权经销客户资质评定标准》，在我公司目标市场上全方位收集相关客户信息，按照我公司市场营销目标的要求和标准对客户进行资质评定，让基本符合公司要求、有潜力成为公司授权经销许可的单位，并进行月度试销评定，为最终选择我们的客户授权经销客户奠定基础，初步形成我公司自由的销售渠道。

选择有影响的代理商使产品首先进入地级城市终端超市。将来公司产品必定会以终端销售为主，流通批发为辅。所以，在开始的渠道上先以地级城市超市为主，争取进入目标城市80%的终端超市卖场。

第四、做好渠道政策的制定和产品跟踪工作

制定严格科学的代理政策，终端支持政策和经销商考核激励政策。对于渠道的控制靠政策和制度，争取在7月底前制定完善相关的代理政策，终端支持政策和经销商考核激励政策，加强对销售渠道的掌控力度。

作为我公司产品上市试销的前三个月，我们要积极征询市场对产品的反应，及时作出调整和改进。

第一、确定公司主推产品品类

在我们初步上市的产品中，经过一段时间的销售，通过精确的财务利润计算，结合市场反应，确定公司产品的主推品种、规格、样式、并进一步调整丰富的规格。

第二、逐步推出等新品种

预计以上两大工作在7月底全面完成，在7月底之前仍将是我公司产品上市的试销阶段，期间，在产品、政策、价格、渠道、客户等方面还有进行必要的调整，使公司市场营销工作在市场布局、市场定位、政策体系、营销策略、产品品类上初具规模，为今后形成我们独有的营销模式和达到预期的市场目标奠定基础。

通过前面几个月的工作，从8月份开始，将集中精力总结前期工作的经验教训，对产品、政策、价格、渠道、客户进行调整稳定工作，形成xx市场营销工作较为稳定的影响模式和运行机制。

第一、召开产品经销招商大会

经过前期的信息收集和产品试销，对合作经销商进行全面的评价，选择区域代理商，召开代理商大会，全面推介公司产品、政策，与选定经销客户签订年度销售协议。

第二、形成一整套关于产品、价格策略、销售政策和渠道发展的思路

在前期工作基础上，通过调整制度、政策、计划方案、以及客户合作模式形成年度工作体系文件。

第三、调整区域销售组织设置和区域划分

根据授权经销客户的选择结果以及将来公司市场目标的调整，调整目前区域销售组织设置和人员、区域划分，开辟新的销售渠道。

中国有句俗话叫做：万事开头难。但我认为任何事开个好头更难。快速消费品市场营销工作是一项繁杂、细致的系统工作。在实际工作中，我们会遇到各种各样未曾预想的困难。但我坚信：只要有必胜的信心，干事创业的精神，我一定会

带领这个年轻的团队创造令人瞩目的成绩，为公司壮大发展做出自己的贡献。

谢谢大家！

销售演讲比赛演讲稿篇十

尊敬的领导、各物流商的同行们：

非常高兴今日能和各位一起相聚在广州，非常感谢中石化广州销售公司，我谨代表茂名中远物流有限公司出席本次大会并探讨一些心得。

随着国内市场对化工产品的需求增加和中国石化生产能力的提升，中国石化化工产品的销售量持续上升，我司有幸参与并成为华南地区众多物流服务商佼佼者之一，分享化工销售项目成果。在这里，我也诚挚的希望能借此机会简单地介绍一下我司的情况：

作为粤西地区最大的物流商，茂名中远经过十五年的发展，借助中远系统的人才、设备、网络和技术资源优势，在粤西、海南及周边地区建立起自己独特的品牌和服务优势，综合影响力在粤西及周边地区首屈一指。我们是实力雄厚、业务娴熟的公共货运服务商。公司作为湛江、茂名海关在茂名地区唯一实施a类管理的.专业货运代理企业，与中国石化国际事业公司、茂名石化、海印永业、茂名擎海运动器材等全国特大型企业集团、上市公司和当地大型进出口企业建立了长期稳定的合作伙伴关系。

在集装箱、散货海上运输方面，我司与本地驳船公司合作经营往返香港、深圳至茂名港的定期航班运输，目前集装箱和散货两用船5艘□350teu□5400吨），茂名港与香港之间每周4个航次，茂名港与深圳之间每周2个航次，结束了茂名口岸多年来没有定期航班的历史，每年为茂名及周边地区客户承运

超过13□000teu货量，占85%的市场份额；同时利用自身优势，开展广东、广西、海南、福建沿海的国内货物运输业务。

作为第三方物流服务商，我司是茂名地区唯一一家具备提供现代综合物流服务的企业，主要包括工程物流、产品物流两大板块业务。工程物流服务，我们依托中国远洋运输集团□cosco□强大的运输能力和中远物流完善的国内外服务网络及全国五分之二的大件运力优势，在粤西及周边地区成功完成了包括茂名石化100万吨/年乙烯改扩建项目、茂名大亚木业等在内的大型建设工程物流运输项目。产品物流服务，我们以人为本，依靠贵司为中心，立足华南，整合区域内集装箱和散货海上运输、陆路汽运、铁运、仓储等配送资源，为贵司供以多种运输方式结合、优化物流方案为标志的产品综合物流服务。液体散货船运输：具有多年油船经营经验，可控制和使用的油品、化工品运输船舶运力达4.5万吨，公司设立专门的船舶总调度室，选用中远具有丰富海运经验的总船长作为技术、安全总负责人，承担了中石化茂名炼油厂、中石化海南炼油厂油品、化工品经海上运输配送的相关航线的主要运输任务，年运输总量超过200万吨。

此外，我司还打算建设30，000平方茂名化工品物流园区，力争成为茂名市最规范的现代化物流配送中心以及网上交易平台。我们坚信，物流供应链像一道美丽的桥梁，它的组成部分并非一成不变。与时俱进、顺应需求、适度超前，是物流发展的要求，也是社会资源配置高效化驱动的必然。正是在这些理念指导下，我们创造了工程物流、融资物流等全新的领域。

广州销售分公司致力于为国内不断增长的市场需求提供产品和服务，同时也努力于优化与国际市场的资源配置。而我们，则立足于华南，不断提升物流综合竞争力，向客户提供最优质的服务，促使内部产业链充分发挥协同效应，实现经营效益、公司价值和股东回报最大化。我们在为您提供服务过程中，从没有感到过轻松和简单，但我们始终为能与您合作而

感到骄傲，因为我们时刻在的过程中尽情享受着人与人之间的快乐、真诚。我们将在过去一年多的合作中不断提升整体服务水平，以满足贵司发展需求的步伐。