

# 最新三分钟推销口红演讲稿(精选8篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

## 三分钟推销口红演讲稿篇一

首先在这个阳光明媚,生机盎然的早晨给亲爱的同仁们问声好,大家早上好,非常荣幸能给大家开这个晨会,首先做一下自我介绍,我叫xx.希望大家能够记住我,在记住我的同时我愿意与大家成为生活当中最知心的朋友以及事业上最愉快的合作伙伴!

后来,我发现蜘蛛走了许多弯路--从一个檐头起,打结,顺墙而下,一步一步向前爬,小心翼翼,翘起尾部,不让丝沾到地面的沙石或别的物体上,走过空地,再爬上对面的檐头,高度差不多了,再把丝收紧,以后也是如此。温馨提示:蜘蛛不会飞翔,但它能够把网凌结在半空中。它是勤奋、敏感、沉默而坚韧的昆虫,它的网制得精巧而规矩,八卦形地张开,仿佛得到神助。

这样的成绩,使人不由想起那些沉默寡言的人和一些深藏不露的智者。于是,我记住了蜘蛛不会飞翔,但它照样把网结在空中。

奇迹是执着者造成的。谢谢,我的发言到此结束!

## 三分钟推销口红演讲稿篇二

周三下午的爱心义卖活动上,一个比较普通的小职位,却让

我感受到努力付出后的成功，和一个道理。

“寿司便宜卖啦!五元三个!”我的手充当着扩音器的“角色”——在我的嘴前呈喇叭状，希望声音可以扩大一些，希望更多人听到。我不记得是第几次喊这句话了，更不记得已经被多少顾客拒绝过。看着手上这盆美味的20元的寿司套餐，快要绝望了。幸好，眼下我们的棒棒糖卖得还算不错，所以我依旧笑容灿烂。真不知道什么时候才可以把这盆美味的寿司卖出去啊!

一个男孩从爱心喷泉背后向我们迎面走来，他东瞧瞧，西看看，一副拿不准主意的模样。看上去十分容易被“忽悠!”我心里有了一丝希望，心想：“为何不再试试呢?!”说不定就成功了，风雨过后便是晴天嘛!

我伸出双手，用大拇指和食指捏住费申冰臂弯中的寿司套餐，又一个箭步走到他面前，指着寿司对他说：“小朋友，你好!你有没有品尝过寿司?这个寿司可便宜了，而且很好吃的哦!”费申冰赶紧帮腔道：“对啊，真的非常好吃!!”他扑闪扑闪的大眼睛，紧紧盯着寿司问到：“便宜点，是多少?!”我想：“有希望了!!他好象挺有兴趣的!我一定要说服他买下这盒寿司!”我向后退了一步微笑着说：“20元!”“啊?!”他有点惊讶，似乎接受不了这个价位。我见状赶紧说：“原价5元2个!这儿有12个，还配有土豆丝和酸菜，很划算的!!”

我内心无比紧张，因为这20元是否成交就取决于他的一句话了!我心里暗暗加油：“要买啊!快买啊!!”虽然只是短短的十几秒时间，却似乎比十个世纪还要漫长。大约过了15秒，他终于有了反应。可能是担心我骗他，他上前一步，仔仔细细地把寿司套餐认真看了一遍，然后点点头，接着就把“抱”在怀里的钱包掏了出来，爽快地付了20元给我。徐柯雨看到这笔钱，惊叹道：“好棒!”

这个推销员的职位有被人拒绝的失落，也有成交后的快乐。

我想我收获到的更多的是快乐!!成功的关键就在于坚持，我始终相信一句话：风雨过后才是晴天!

## 三分钟推销口红演讲稿篇三

今天我怀着无比激动的心情，参加这次岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值!

1、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是公司组织的培训，我都要求员工参加。

2、自身综合素质的优势。我有一颗忠于销售事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着团队管理工作，无论是在任何地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，本分做人，踏实做事，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了自己应有的贡献。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有新高，结构调整非常合理，几年来综合竞争实力都在全省前列。

3、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与其他部门和卖场之间的关系密切。几年来，我个人负责区域销售业绩都排在公司前列，每年都能不折不扣的完成公司下达的业绩和利润目标。

4、有丰富的工作经历。长期工作在销售一线，对销售工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以制度约束人，以思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到公司和领导的要求，但我将继续为公司发展做出自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现，也是我有机会进一步奉献公司销售事业，为员工提供各方面需求。

我的具体工作设想是：

1、摆正位置，当好大家的助手，积极推进观念创新和机制创新，从方方面面想细做细，关心下属员工的疾苦，帮助他们解决工作问题和生活问题，做到经常交心、谈心，促进他们全身心的投入工作。

2、认真学习，努力工作，快速适应新的岗位。走上新的工作岗位，首先开展部门各项业务，结合目前部门现状，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向公司有工作经验的同事学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

3、关注员工，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠团队，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，将公司的各项工作不断推向前进。

4、当前在公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自销售一线的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，

要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足客户需求。要积极建立高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和符合公司发展的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

## 三分钟推销口红演讲稿篇四

在“舌尖上的惠珍”活动中，最重要的工作是做一名小贩。这次是做小贩的，发现这个工作很难做！

我们做好好吃的后，一年级到四年级的同学都来了，如火如荼的卖。我们的“领导”纪馨彤让我带几捆面去“基地”外卖。于是，我和四班的一个同学马上接受了任务。

但是大家伙好像不喜欢面团结，总是摇头拒绝。我们一直在那里喊啊喊，真的很累。然而，尽管如此，销量仍然没有上升，甚至越来越差。最后收入只有五块钱。然而，我们没有放弃目标，我们仍然试图在那里大喊大叫。最后我们的收入跌到了谷底，亏了一元。我和四班的同学快要崩溃了，我们深深的知道，我们再喊也没用。几乎没人会买。况且这些面凉了很久，卖的可能性更小。无奈之下，只好用最后一招了？——买一送一。

然而效果还是极差。好像每个人都聋了，我们根本听不到我们在那里大声喊叫。一天下来，我和四班的同学彻底没了信心，看到旁边忙得没时间卖的饺子团真的很爽。迈着沉重的脚步，你会“扎营”。就在我们绝望的时候，突然看到了希望：一群“商人”从我们身边走过，显然他们很开心，我想“他们一定是生意做得很好，而我们，唉！”就在我这么想着的时候，我听到他们说：106班能很快赚钱，很快就能赚

大钱！一听到这个消息，我欣喜若狂：哈哈，谢谢！我们现在可以发财了。现在可以找纪馨彤要钱买酒饺子了！现在我可以尝试其他组的食物了！酷！我兴奋的上了楼，吃着面。果不其然，孩子们一下子围上来，争着这个买面，收获不错。自己赚了60块。然而，安安从后面跑过来，我们明白了这个孩子的意思。白给我一个面结，我就告我妈！就这样，我丢了一捆面条。但是60块钱在手，把菜都买了没问题！

我觉得小贩很重要。但是要成为一个成功的小贩并不容易！这一次的经历是我有史以来最感动的一次！

## 三分钟推销口红演讲稿篇五

各位同学,晚上好!很高兴有机会与大家一起分享我的学习心得。我以前也没干过销售工作,所以,我非常想通过学习尽快融入这个温馨的大家庭,以适应我的角色转换。

最近我读了两本与营销有关的书,对营销人员的自我塑造有了一些感触。在销售这个挫折感相当强的行业里,对于新入行的销售人员来说,如果长时间看不到自己的进步,也许真的会彻底丧失信心而放弃销售工作。如何把自己培养成一个成功的营销员?成功营销人员应具备哪些条件?作为一名新营销人员,我希望和大家共同学习与分享我的几点感触。

任何企业只要存在,都离不开销售人员,无论你卖出的是产品还是知识,都离不开营销,离不开成功的营销员。很多企业前期的成功,大都是企业营销的成功。有人说:没有权利和财富就去做营销人,那是白手起家的最好途径。这话不假,许多职业营销经理通过自己的努力获得了成功,改变了命运。那么如何通过自我学习和提高而成为一名合格的营销人员呢?我认为以下8条会对我们共同打造自己实力与魅力的平台、成为一名出色的营销人有所帮助。

## 一、 正确的思维方法与角度

中国有句古话：当局者迷，旁观者清。作为营销人员，往往因为工作中的琐事和困难，乱了阵脚，丢了方寸。找不出解决问题的方法和技巧。想一想，在我们的工作中，哪些是我们可以影响的，哪些是我们影响不了的？找到了正确的思维方法，学会换角度思考问题，也许就找到了解决问题的办法。在工作中，许多营销人员爱犯的毛病：总是抱怨领导的不公平、不公正，抱怨自己公司的种种弊端和问题。从而丧失了信心，失去了动力。这都是缺乏正确思维和思考角度不对造成的。己不信何以信人？不相信自己，不相信自己的公司，不相信自己所推销的产品，客户肯定也不买你的账！如果你站在领导和公司的角度换位思考，或许并不是这样。我们不能让公平、公正成为你前进的障碍，你不能改变客户，也不能改变领导和同事，能改变的只能是你自己，通过塑造自己影响别人，获得成功。凡事只要找到正确的思维方法和思考角度，都能找到自己成功的道路。

## 二、 诚信、务实、机变

古代，徽州商人名满天下。生意遍布大江南北，甚至到国外。成为商人的楷模。其实徽商的成功就是讲诚信、务实、灵活变化。从古代先人的身上，我们意识到诚信对经商办企业的极端重要性，曾经有过这样的故事：一家钢琴店因服务员工作疏忽，把10000多元的钢琴错标成了1000多元，当顾客要求购买这架钢琴时，商店老板毅然按1000多元，卖给了顾客。树立了商店诚信的企业形象。可见诚信对于一家企业来说是多么重要。我们集团企业文化强调的“三诚”，其中一条就是对客户要讲诚信。所以，成功营销人员最应具备的就是诚信、务实和机变的能力。

## 三、 良好的职业操守和立场

无论多成功的营销人都是为企业服务，为股东和老板服务，

要为企业创造价值，遵守自己的职业道德和操守。很多营销人在这方面搞不清楚，一旦与公司或领导有过节，就不顾自己的职业操守，作出与企业相背离的'事情，给企业带来损失和伤害。当一名营销员不能坚守自己的职业操守和立场时，就会降低自己的职业价值，降低自己的人格魅力，影响自己的发展。在日本，一个中国留学生勤工俭学时，因为在刷碗时少刷了几遍，便被看做不讲职业道德和诚信的人，从而也失去了留学的机会和工作。可见，职业操守和立场对于营销人来说多么重要。

#### 四、广博的知识面及语言表达能力

成功的营销人员，需要有广博的知识和语言表达能力。营销本身就是和客户沟通和推销的过程，要想说服客户签约或成交，必须有广博的知识，来适应不同类型客户的需求。有了广博的知识，才能有良好的口头表达能力和书面汇报能力。营销本身就是一门学问和技巧，它没有固定的方法和捷径。营销的知识不是仅限于书本专业的课程，营销人员必须广泛涉猎不同的知识。有道是功夫在诗外。

学习营销的知识，我们不能光学营销学，还要学它的母学科，比如经济学和管理学。并且，如果你不懂数学，不学消费者行为，不学社会学，不学心理学，不学财务，不学战略，理解也依然是肤浅的。因为知识的学习是个渐进的厚积薄发的过程，而知识的运用又是融会贯通的。

#### 五、持续学习的能力

如何保证你的知识不被淘汰，你的思想不被淘汰，在当今学习成为终身的趋势下，我们必须要保持不断持续学习的能力。就像一桶水，如果每天舀去一碗，迟早都会舀干的，相反，如果每天都添一碗水，日积月累，就能累计很多桶水，就会取之不尽，用之不竭。一个人的知识和经验也会随着时间的推移逐步消失和退化，如果我们不养成持续学习的习惯，提



高持续学习的能力，我们早晚也要被淘汰。公司领导提出的创建学习型企业，意义正在于此。

但是，光学习还是不够的，学习的目的在于运用，学习的威力在于学以致用。这是一个循环的过程，在学习中思考，在工作中运用，并且再把新的疑问带入学习中。在知识经济的年代，知识被不断地更新，学习的重要性也日益地明显，而不断地掌握新知，不断地实践，这才是成功者的不二法门。

## 六、善于总结、改善、提高

在营销的工作中，不仅是把自己的工作做完就万事大吉，要想比别人出类拔萃，就要学会在工作中，不断总结、改善、提高。也就是对工作中遇到的问题进行总结和分析。生意谈成了，是因为哪几点做的到位促成了这次成功；生意未谈成，是因为哪些方面做的还不够导致了失败。每天晚上拿出一点时间把当天做业务的情况象过电影一样在脑子里过一遍，不要漏过任何一个细节，看看哪些地方做的不好，原因是什么，下次应该怎样去解决；哪些地方还做的不错，但还是要想一想是否有更好的办法；甚至有哪些话说出后引起了客户的不悦等等。不断把自己的经验和教训记录下来，下次在工作中，可能就会少犯一些类似的错误。这样，你不断总结，营销的水平才能不断改善和提高，才能不断超越对手和自己，才能在未来的竞争中立于不败之地。

古人说，吾日三省吾身，总结的目的就是为了改善和提高。我想，如果我们每个销售人员都能把反省和总结当做自己每天工作必不可少的一部分，何愁不能进步呢？实际上，销售就是从不断的失败走向成功的过程，每一次失败，都应该成为我们攀登成功高峰的垫脚石。失败并不可怕，可怕的是每次我们都以同样的错误而失败。没有哪个人不认为被同一块石头绊倒两次是最愚蠢的行为，可在我们现实的工作中，被同一块石头绊倒两次的事情还少吗？所以，思考、反省和总结的习惯应该是促使我们不断进步的一个法宝。

## 七、较强的组织执行力

以上我们谈到了正确的思维方法、职业操守、诚信、以及学习能力，当你都具备了以上修炼的功夫，还要有较强的组织执行能力。我们不要总是因为害怕失败而缺乏执行的信心，影响执行的效果。执行力是检验一个营销人员的实际工作能力，没有执行力，再多的理论都是枉然。组织执行力是企业营销的最重要保证。强化执行力才能强化战斗力。

## 八、平和与积极的心态

作为企业人，人与人的差别不是能力高低的差别，而是心态修炼的区别，更重要的是对工作态度的差别。以积极心态工作的人，每天都充满激情与热情，以消极心态工作的人总是找问题。找借口。陷入烦琐的泥潭不能自拔。

心态决定行为，行为决定习惯，习惯决定未来。一两个好习惯在社会上就能立足。积极的心态和消极的心态是不一样的。积极的心态，可以变不利为有利，有了积极的心态，我们干任何事情都会比较主动积极，我们的工作中就会少了抱怨和牢骚，就会忽略环境带给我们的痛苦和不满，就会思考如何改善我们的工作和计划，就会产生与以往不同的效果；消极的心态往往是把有利的变不利。福祸之间，互相转化，古人比我们认识得更深刻。营销人员的成长也是如此。

谢谢大家！

尊敬各位领导、同事、朋友们：

你们好！

我是20xx年11月入司的，算算到现在已经3年了，在公司也算是老员工了。这三年我见证了公司成长的风风雨雨，自身也在不断地变化着，成长着。

我刚入司时，公司刚开业5个月，只有十几家店面，月营业额只有几万元，有的单店营业额只有几千元。说实话，那时候，真没敢想过公司会有今天这样的规模：有33家连锁店，月销售收入达到近200万元。而且那时候我们在南京一没有知名度，二没有经验，只有一切靠自己：到处扒房源，打电话约房主客户，带看约看，到马路上散发传单，到小区去扫楼，跟小区保安套近乎捞房源，每天跑下来一身臭汗不说，还没什么效果，那时候，很多人坚持不下来，离开了，但也有人留了下来，因为当时我们都憋着一股劲儿：要做南京最有价值的不动产商，同时要为公司为自己创造财富。在这样的理想信念驱动下，我们坚持到了今天。

理想是什么？理想是人生的奋斗目标，是对美好未来的设想，也是人们前进的动力源泉。我们都有自己的理想，有了理想，我们的生活才有方向，奋斗才有目标。人类有了理想，才使世界不断向前发展。实现理想，需要执行力。包括行动和行动的能力。为了实现理想，我们要付诸行动，身体力行，如果不实施于行动，那就是幻想，空想和妄想。是在虚度光阴，浪费生命，因为时间就是生命。实现理想，还要借助软环境，那就是一个好的平台。它可以是你成功的铺垫，也可以是你成功的一个跳板，充分发挥光与热的舞台。为你展示自我才能，实现自身价值创造必备条件。

如今我们公司□xxx有限公司，就是我们发挥自我才能的平台。我们企业口号是：没有任何人任何事，能够阻挡我们。这句话让我们坚持到了现在，让我们从弱小走向壮大，从幼稚走向沉稳。我们一路走来，始终走着稳扎稳打的步伐，保持着敢想敢做的作风，开拓着南京市场。现在1+2联合不动产这个品牌已经逐步深入南京市民的内心，这是离不开在公司工作的每一位同事同仁的贡献，是由我们的优质服务与专业水平创造出来的。当然还有以往的工作前辈。

现在，公司正处在一个发展的阶段，在发展的过程中会有这样那样的问题产生，这是一个企业在发展过程中必须要经历

的，面对问题，我们要积极地应对，去解决，去坚持。质变是要靠量变的积累的。

我们来到公司的目的无非有两个：第一是赚取更多的money；第二是锻炼提升自己的能力。我想，在坐的每一位同事同仁，应该都有此两目的，包括我本人。为了此两目的，以及在公司同事间激励和融洽的工作氛围下，我工作到现在。

所以作为一名一线销售人员，对于公司，我个人想提出几点意见：第一，店面团队的稳定性是要尽快解决，个别员工的提升，是要在保证店面整体发力的前提下的。第二，在公司盈利的前提下，每年的年底，公司应该给予全年销售的优秀员工奖励，并通过各种渠道来表彰先进，激励员工。激励的力量是不可估量的，这会促使其他的员工更加努力地工作，也会激发全体员工的荣誉感。物质和精神的双满足，才会使我们与公司一起携手并进，实现双赢。我想，这也是大家的心声，全体销售员工的呼声。

在此我想送各位一段话，是世界伟大作家梭罗说的：“我不知道有什么比一个人能下定决心改善他的生活能力更令人振奋了，……要是一个人能充满信心地朝他理想的方向去做，下定决心过他所想过的生活，他就一定会得到意外的成功。”

最后，祝愿我们的公司业绩蒸蒸日上，创造一个又一个辉煌；也祝愿每一位同事同仁，在人生的理想道路上获得成功，走得更远。

谢谢大家！

## 三分钟推销口红演讲稿篇六

1、一个人的快乐，不是因为他拥有的多，而是因为他计较的

少。

2、因害怕失败而不敢放手一搏，永远不会成功。

3、有希望在的地方，痛苦也成欢乐。

4、一日之计在于昨夜。

5、做对的事情，而不仅仅把事情做好。

6、世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。

7、与其临渊羡鱼，不如退而结。

8、一个有信念者所开发出的力量，大于99个只有兴趣者。

9、当一个人真正觉悟的一刻，他放弃追寻外在世界的财富，而开始追寻他内心世界的真正财富。

10、每一个成功者都有一个开始。勇于开始，才能找到成功的路。

11、如果伞兵永远不从飞机上跳下去，那么他永远治愈不好恐高症。

12、一次性就将事情做对。

13、造物之前，必先造人。

14、生气，就是拿别人的过错来惩罚自己。原谅别人，就是善待自己。

15、一开始就要冲刺。

16、择善人而交，择善书而读，择善言而听，择善行而从。

- 17、世界会向那些有目标和远见的人让路。
- 18、每一分每一秒做最有生命力的事情。
- 19、当你感到悲哀痛苦时，最好是去学些什么东西。学习会使你永远立于不败之地。
- 20、人之所以能，是相信能。
- 21、若不给自己设限，则人生中就没有限制你发挥的藩篱。
- 22、世界上那些最容易的事情中，拖延时间最不费力。
- 23、忍耐力较诸脑力，尤胜一筹。

## 三分钟推销口红演讲稿篇七

销售应该具备的几点解决问题的能力——销售人员需要有准确的判断能力，迅速的找出你要服务的客户，评估客户是否是能决定与你合作，比如：是由您负责这个项目的吧。

您是公司的老板吧？等等含蓄却能有效的了解客户的身份地位。迅速的摆脱无意义的接触，摆脱没有决策权的客户，找到决策层，同时也不会让他感觉你直接跳过了他，在和决策层聊的时候不防提起他，让他知道你的感谢。

这样你在以后的工作中多了一个有利的支持者。销售应该具有贪婪和好斗的本性，那些知足常乐，安贫乐道的人不适合做销售，一个销售应该是渴望同陌生人交流，把同客户的接触，“斗”思想当作是一种乐趣，而且自信的人，能够承受拒绝和失败，不会因为客户的拒绝而产生怀疑，具有坚忍不拔的毅力，随时调整自己的状态，有一句话“迅速的把自己的左脸再次面对客户”销售应该具备的察言观色，观察客户的内容包括，年龄，肤色，服装，走路的姿势，语气，声

调，语言逻辑等等，重要的是他的“眼神”眼睛是心灵的窗户，一个人的眼睛藏不住心里的东西，综合的通过以上几点来分析顾客对与不同问题的反映和购买意向的体现，这些观察功力需要你在日常生活中的体会和总结，是经验的积累，销售应该具有创新思维，“如何向和尚推销木梳”不同的角度有不同的理解，而在销售角度来分析，销售需要创新思维，不要墨守成规，在你销售的过程中拿出你的个性，特色，独树一帜，突破传统。

如果你按照规矩来销售，你会黔驴技穷，只有有自己的思想，有自己的做法，你才会有层出不穷的解决问题的方法。销售还需要有坚定的意志，这样你才会在谈判中坚持你的原则和利益，不会因为客户的引导所设置的圈套，而放弃你的利益，甚至会回到公司去为客户争取利益。

汇报客户的抱怨，苦衷。销售的倾听工夫很多人都谈了，但是倾听不只是听，还需要你用更多的肢体语言，比如你的表情，你的点头，和你的语言，来表达你的赞同，更重要的是知道如何诱导顾客将你所想知道的，象你吐露，让顾客说出有价值的东西。

尽快的进入角色，和客户产生共鸣。销售的随机应变能力，也是众多人的话题，不同的客户不同的问题，如何能够在客户提出问题的時候作出正确的回答。

这需要你有灵敏的观察能力和应变能力。集中注意力去观察客户，分析客户。

作出正确的回答。销售的提问技巧大家有些忽视，这和倾听同样的重要，询问方式一般分为，开放式或者是封闭式，开放式比如：你喜欢什么样的人？你喜欢去那里旅游？给顾客回答的余地。

封闭式比如：你喜欢这样的人吗？你喜欢去这里旅游吗？客

户只能回答是或者不是的提问方式。一般根据客户不同的情况提出不同方式的问题，从中抓住客户需求信号。

例子，信徒：我祈祷的时候可以抽烟吗？牧师：不行。信徒：我抽烟的时候可以祈祷吗？牧师：可以。

很有意义的一段话，我们能从中体会很多，因为我们是销售，玩的就是语言逻辑，思维逻辑。

## 三分钟推销口红演讲稿篇八

尊敬各位领导、同事、朋友们：

你们好！

我是20xx年11月入司的，算算到现在已经3年了，在公司也算是老员工了。这三年我见证了公司成长的风风雨雨，自身也在不断地变化着，成长着。

我刚入司时，公司刚开业5个月，只有十几家店面，月营业额只有几万元，有的单店营业额只有几千元。说实话，那时候，真没敢想过公司会有今天这样的规模：有33家连锁店，月销售收入达到近200万元。而且那时候我们在南京一没有知名度，二没有经验，只有一切靠自己：到处扒房源，打电话约房主客户，带看约看，到马路上散发传单，到小区去扫楼，跟小区保安套近乎捞房源，每天跑下来一身臭汗不说，还没什么效果，那时候，很多人坚持不下来，离开了，但也有人留了下来，因为当时我们都憋着一股劲儿：要做南京最有价值的不动产商，同时要为公司为自己创造财富。在这样的理想信念驱动下，我们坚持到了今天。

理想是什么？理想是人生的奋斗目标，是对美好未来的设想，也是人们前进的动力源泉。我们都有自己的理想，有了理



想，我们的生活才有方向，奋斗才有目标。人类有了理想，才使世界不断向前发展。实现理想，需要执行力。包括行动和行动的能力。为了实现理想，我们要付诸行动，身体力行，如果不实施于行动，那就是幻想，空想和妄想。是在虚度光阴，浪费生命，因为时间就是生命。实现理想，还要借助软环境，那就是一个好的平台。它可以是你成功的铺垫，也可以是你成功的一个跳板，充分发挥光与热的舞台。为你展示自我才能，实现自身价值创造必备条件。

如今我们公司□xxx有限公司，就是我们发挥自我才能的平台。我们企业口号是：没有任何人任何事，能够阻挡我们。这句话让我们坚持到了现在，让我们从弱小走向壮大，从幼稚走向沉稳。我们一路走来，始终走着稳扎稳打的步伐，保持着敢想敢做的作风，开拓着南京市场。现在1+2联合不动产这个品牌已经逐步深入南京市民的内心，这是离不开在公司工作的每一位同事同仁的贡献，是由我们的优质服务与专业水平创造出来的。当然还有以往的工作前辈。

现在，公司正处在一个发展的阶段，在发展的过程中会有这样那样的问题产生，这是一个企业在发展过程中必须要经历的，面对问题，我们要积极地应对，去解决，去坚持。质变是要靠量变的积累的。

我们来到公司的目的无非有两个：第一是赚取更多的money；第二是锻炼提升自己的能力。我想，在坐的每一位同事同仁，应该都有此两目的，包括我本人。为了此两目的，以及在公司同事间激励和融洽的工作氛围下，我工作到现在。

所以作为一名一线销售人员，对于公司，我个人想提出几点意见：第一，店面团队的稳定性是要尽快解决，个别员工的提升，是要在保证店面整体发力的前提下的。第二，在公司盈利的前提下，每年的年底，公司应该给予全年销售的优秀员工奖励，并通过各种渠道来表彰先进，激励员工。激励的力量是不可估量的，这会促使其他的员工更加努力地工作，也

会激发全体员工的荣誉感。物质和精神的双满足，才会使我们与公司一起携手并进，实现双赢。我想，这也是大家的心声，全体销售员工的呼声。

在此我想送各位一段话，是世界伟大作家梭罗说的：“我不知道有什么比一个人能下定决心改善他的生活能力更令人振奋了，……要是一个人能充满信心地朝他理想的方向去做，下定决心过他所想过的生活，他就一定会得到意外的成功。”

最后，祝愿我们的公司业绩蒸蒸日上，创造一个又一个辉煌；也祝愿每一位同事同仁，在人生的理想道路上获得成功，走得更远。

各位领导，同事们下午好！今天我能作为艺陶的. 一位先进个人站在这儿，是多么的激动。

俗话说：“环境造英雄”。是谁给了我这个环境？是艺陶！艺陶是由在坐的各位组成的，没有各位就没有艺陶。也就是说是在坐的各位给了我这个环境和机会。在这我首先应该感谢各位一年来对我的支持和帮助。我特别要感激的是各位领导对我经常的教导！在此我说声：“谢谢”！

下面我说一说一年来工作中的几点体会！

首先，千里之行，始于足下。每一个人都应学会从小事做起，从点滴做起。刚进公司，我是一个什么都不懂的小丫头。于是我从小事学起，从点滴做起。比如，开始时我只是帮助打打快递单、打打清单、发票。点点滴滴中学习、体会、思考，直到现在可以独立操作业务。

第二、不因善小而不为，不因为一件事情小就认为不值得做。从我销售的角度来说，就是不能因为一笔生意的金额少而不为。这笔小小的金额很可能是巨额的开始。就拿我正在操作

的瓷条来说，刚开始只是一、两千美金，甚至几百美金一笔，客人的要求又很高，而且过程繁琐。刚开始心中真的有很多的抱怨，但到后来，我改变自己的态度，不管出口多少，我都以出口几十万美金的态度去对待，去操作。于是每次的定单量增加了，我也得到客人的夸奖和肯定。所以让我们认真的去对待每次的出口。

第三、只有付出，才会有回报。就像播种，播下种子不一定会发芽，但若不播种，就永远没有发芽的机会。请相信是金子迟早要发光的。当你正在为你付出的诸多努力没有得到相应的回报而抱怨、叹息、停止不前时，也许机会正从你的眼前溜走。比如说寻找一个客户，也许你发了上百封的信，可没有一封回信，于是你开始抱怨、叹息、停止发信。可谁又知道你的第一百零一封信就是一个大客户，可因为你的停止不前而失去了。可见，只有坚持不懈才能成功。

最后，我想创改周恩来的一句话，周恩来在学生时代就说过“为中华的崛起而学习”我要说的是“为艺陶的辉煌而努力”，当然我们不是周恩来一样的伟人，我们没有能力为中华的崛起做多大的努力，但我们是艺陶的一份子，在坐的每一位都有能力为艺陶的辉煌做出努力。大家知道，因为中华的崛起让亿万的中国人民从此过上了好日子。我相信艺陶的辉煌能让我们艺陶人过上更好的日子。在尚总经理的带领下，我们艺陶发展了，只要我们艺陶人齐心协力，共同努力，我相信尚总经理一定能带我们走向艺陶的辉煌！

谢谢大家！