

# 最新奥特曼英语演讲 销售演讲稿题目(大全5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 奥特曼英语演讲篇一

自己从20xx年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加上全科职工的大力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止年月日，年完成销售额元，完玉成年销售任务的xx%□货款回笼率为xx%□销售单价比往年降落了xx%□销售额和货款回笼率比往年同期降落了xx%和xx%□现将三年来从事销售工作的心得和感受总结以下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一位销售业务员，自己的岗位职责是：想方设法完成区域销售任务并及时催回货款；努力完成销售管理办法中的各项要求；负责严格执行产品的出库手续；积极广泛搜集市场信息并及时整理上报领导；严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格依照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识进手，在了解知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，

其次自己常常同其他区域业务员勤沟通、勤交换，分析市场情况、存在题目及应对方案，以求共同进步。在平常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的条件下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩相当重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加上自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而致使业绩欠佳。

## 二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，不管是分内、份外工作都等量齐观，对领导安排的工作丝绝不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提早完成，另外一方面要积极斟酌并补充完善。例如：今年玄月份，蒲城分厂由于承租人中断租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约吨、重晶石吨，而承租人已离开，出于安全方面的斟酌，领导唆使尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的进程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既勤俭了时间，又下降了用度。今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标触及以后材料的采购，事关重大，自己了解具体情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己相当重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，因而自己沉思熟虑后便从材料采购单位的触及招标的相干部分进手，搜集相干投标企业的具体情况及产品供货价格以为招标展路，通过自己的不懈努力，在招标的进程中顺利通过资质审定、商务答辩和答辩，终究工夫不负有心人，最后我

厂生产的yhws—/型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长时间按部就班的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待

客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要乃至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的进程中，严格依照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相干部分，在接到领导的唆使后会同相干部分职员制定应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相干产品知识，根据客户需求确定可代理的产品品种。

熟习产品知识是搞好销售工作的条件。自己在销售的进程中一样重视产品知识的学习，对厂生产的产品的用处、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相干部份产品基本能把握用处、安装。

根据厂整体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是科技含量高、附加值大的产品，如kv避雷器、熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在题目；二是kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多致使销售难度较大。

五、电气产品市场分析

陕北区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深进，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时致使市场不断被细化，竞争日趋剧烈。陕北区域电力单位多属农电系统，

经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的%，故区域市场潜力巨大。现就陕北区域的市场分析以下：

### （一）市场需求分析

陕北区域固然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局同一组织招标并配送，榆林供电局回省农电局管理，但材料采购回省招标局同一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定进围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局构成范围销售确有困难且须在省招标局狠下工夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是不是继续电网改造取决于省农电局拨款，缘由在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力回还贷款利息，据该局内部有关职员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

### （二）竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂（分厂）、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进进陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局进围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已构成范围销售；另外一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进进陕北市场晚但销售价格较低□yhws—/型避雷器销售价格仅为元/支□prw—/销售价格为元/支，此类企业基本占据了代销领域。

## 六、年区域工作假想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多题目和不足，在工作方法和技能上有待于向其他业务员和同行学习，年自己计划在往年工作得失的基础上扬长避短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）根据年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的情势，让利给代理商以展开县局的销售工作。

（二）针对榆林地区县局无权利采购的状态，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻觅有实力、关系的代理商，主要做神华团体神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

（三）对甘肃已构成销售的永登电力局、张掖电力局因年农网改造暂停基本无用量，年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标构成范围销售。

（四）为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用处，以利代理产品迅速走进市场并构成销售。

（五）自己在弄好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断进步自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（六）为确保完玉成年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

## 七、对销售管理办法的几点建议

（一）年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、用度、考核、嘉奖，对模凌两可的条款予以

删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

（二）年应在厂、业务员共同协商并感到满意的条件下认真修订规范同一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每一年根据市场变化只需调剂出厂价格。

（三）年应在情况答应的条件下对业务员疏松管理，消除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的情势，业务员可每周到厂一天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

（四）由于区域市场萎缩、同行竞争剧烈且价格下滑，年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激起业务员的销售热忱。

## 奥特曼英语演讲篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！我是\_\_项目\_\_，很荣幸能参加本次“安全月”演讲活动。

在安全岗位任职快一年时间了，在这将近一年的时间里，随着自己对企业文化的逐步了解，对安全管理手册的不断学习以及对工作中所遇到的情况进行分析、总结，我对安全理念及其重要性也有了更深层次的理解。

首先，我认为安全是一种文化。如今，社会各界人士对安全的重视程度是越来越高，施工现场悬挂的安全警示语、标识牌也是随处可见，这意味着安全已然成了当今社会普遍认同并追求的价值观和行为准则。重视安全、尊重生命，是先进文化的体现。我们必须坚持专业理论知识的学习，夯实安全理论基础；我们必须树立科学的安全观，坚定“安全发展、预

防为主”的指导思想;我们必须充分认识到安全工作的重要性,并不断增强安全责任心。这样,我们才能真正融入到“安全重于泰山”、“安全人人有责”的文化当中,从而积极开展安全工作,确保施工安全、顺利进行。

## 奥特曼英语演讲篇三

老师、同学们:早上好!今天,我演讲的题目是《我最喜欢的一句名言》。我喜欢的名言是:天才就是无止境刻苦勤奋的能力。这句话阐明了天才与勤奋之间的密切关系,至今还被很多人作为座右铭。

我国伟大的思想家鲁迅,当人们夸赞他是“天才”时,他却说:“哪里有天才,我把别人喝咖啡的工夫用在工作上的。”这就说明他吃了苦,用了功,花费了不少时间去勤奋工作,才会有这样的结果,否则,他是不会取得那么大的成就的。

即使是绝顶聪明的人,如果他朝朝暮暮总是躺在草地上,让微风吹拂他的脸庞,两眼望着蓝天,天才永远不会从天上掉下来,落到他的身上。

明朝伟大的医学家李时珍,为了研究药草性能,发展祖国医学,他踏遍了祖国的山山水水,访问了成千上万的农民,樵夫,渔民,终于写出了震惊五洲四海的巨著《本草纲目》。该书是中外空前的药物大典,受到世界各国人民的青睐。

同学们,只要我们树立了远大的理想,并终生为实现自己的理想而奋斗,而拼搏,那么,我们就一定会干出一番惊天动地的事业来的。

同学们,让我们在学习中养成勤学苦练的好习惯,相信自己,不断努力,勤奋思考,充满自信,同学们,赶快行动起来吧!我们坚信:耕耘了总有收获,付出了必有回报。

我的演讲完了，谢谢大家！

## 奥特曼英语演讲篇四

亲爱的同学们：

大家早上好！

感谢大家给我一个上台的机会！

俗话说：“台上一分钟，台下十年功。”如果一个人很有成就，不是别人给予的，更不是从天上掉下来的。是靠自己的努力、勤奋争取的。才能主要来自勤奋学习是不可猜疑的。

才能来自勤奋学习，牛顿、爱因斯坦、爱迪生、郑板桥、白居易的事例都可以证明这一点。有许多的伟人为了造福人类，也作了巨大的贡献。

狄更斯说过“我所收获的，是我种下的。”每个人都有机会成为有才能的人，就看你去不去争取这个机会。才能来自勤奋。我们一定要努力学习。

谢谢。

## 奥特曼英语演讲篇五

为了心中那份爱

选择平凡

我选择，我追求

青春在这里闪光



三尺讲台 无悔的选择

无悔的选择

默默耕耘 无私奉献

我是一颗小小的铺路石

播种希望

明天与起点

甘为人师

教师，我无悔的选择

选择教师“我无悔”

无悔的选择

幸福

放飞理想

我与梦想同行

无愧于选择

师爱无限