

# 2023年经销商经验分享 化妆品经销商就业演讲稿(汇总5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 经销商经验分享篇一

尊敬的领导：

首先我为能成为这次的店长竞聘中的一员而深感荣幸，感谢xx的领导给了我一次展示自己的机会，。自加入xx的集体的集体后，我倍感自豪，能成为一名合格的xx销售人员，我一直在不停的努力□xx是个集体，视xx的销售大局为自己工作的着眼点，把成交量作为工作的重点。在xx的集体中，我作为普通的一员，销售在我心中一直是我工作价值的核心。同时，在佰xx全体工作人员的行列中，我一直以一种积极向上的心态职守在xx的销售的岗位上。

“我的岗位无差错，我的岗位请放心”这句话是我销售工作的座右铭，我会一直以这句话做为答谢xx对我的厚爱，视“怎样提升销售，怎样增强销售技巧”为我的学习重点，我认为要成为一名店长我要做到以下几点：

一、努力对xx产品的认识□xx的产品是中药提取的，有着很好的美容效果，所以我要对产品的成份个和使用效果做到全方位的了解，以便更好的展示对客户的服务，要对xx的.所有产品进行研究，顺应所xx提出的发展和销售要求。

加强自我的业务学习，主要是与客户之间的交流，会开展产品的推销，做到工作与业务学习两不误，在工作中得到实践，

在实践中揣摩销售技巧，掌握和积累大量的销售知识和数据，加以分析，力求在缺点中找到突破口。我会不断的在实践中求进步，在进步中求销售。

四、搞好xx公司与商场和员工三者之间的关系，处理好在三者间管理上出现的矛盾，加强对上级的服从能力和执行能力，增强与员工之间的销售矛盾，加强新员工的培训，在业务方面主动交流，互相沟通。在公司与商场间我会做到在服从公司制度要求的同时也会服从商场的管理，更好的提升销售数量。

如果我成为一名xx的店长，我会以xx的销售思想统一，以公司提出的经营方针为指导，根据公司上接根据公司——的经营管理，商品的促销和人员管理，商场的制度等全面展开工作，根据公司总部的要求，随时加强研究xx新产品的了解，做好店面、员工、商场之间的沟通协调，落实好工作制度，出现重大情况及时向公司领导报告。

售终端的直接管理者是店长，销售量与交易量的成效比例，直接与店长的管理能力和带头做用有直接关系，所以店长的责任和压力是重大的，但是我会以这种责任和压力为提升销售能力的源泉，我会以一种不服输的心态接受xx公司领导给我们店的任务，超过其它竞争对手，努力为xx的销售量添加我们日照新玛特店的一份力量。

更多应届毕业生求职网【竞聘演讲稿】推荐阅读[jingpin/

## 经销商经验分享篇二

尊贵的来宾，亲爱的家人们：

大家下午好！

最后：我还要感谢一群人，就是那些拒绝我的人，无论她们

是一闪而过的流星还是稍作停息的过客，因为每一次的拒绝都造就了我如此强大的抗挫折能力与抗压能力，当然我的心里承受能力也归功于那些拒绝我的人，所以：一定要给她们一个感恩的掌声。祝福所有有梦想的人梦想成真，我爱你们，谢谢！

## 经销商经验分享篇三

以笔者来看，品牌的选择是一个全方位了解产品与充分分析自身的一个过程，这就是两个方面，即外和内。

外就是指产品。一个成功的产品，它必然具备了一些成功的因素，都不是随便和偶然的，首先是合法的，证照齐全，否则的话是不值得考虑的，然后是它的产品文化，品牌背景，包装设计，价格定位，理念诉求以及营销通路都是完整而协调一致的，不混乱不矛盾。这样的鉴别能力会随着经销商个人的经验的积累而提高。以一些知名的品牌来说无不如此，可多了解一下成功品牌的这些方面，来提高自己的鉴别能力。这是品牌的自身方面，光看这些还不够，产品好这是个基础，好产品很多，但很多没有做起来，就是还在其他的方面有所欠缺。

除产品外重要的一条就看她的娘家即厂家，是什么来头，不要小看了这个，娘家是皇亲国戚，那产品就是公主格格或名门闺秀，上市就会受人追捧，否则就是平民百姓或下里巴人，装扮的再好也嫁不到大户人家，即一些大的卖场或专卖店老板也不会轻易接受。娘家有钱有势，姑娘丑点也不愁嫁，因为即便没作好，娘家也不会撒手不管，在市场运作和支持方面的也有较为丰富的经验和较大的力度，风险相对要小一些，也算背靠大树好乘凉。但也要提防有些厂家利用原有品牌的知名度开发一些姊妹品牌，用养的丫鬟来当自己亲生的，并没有做长线的打算，只是用来套钱，这要引起我们的经销商朋友足够的重视，在这方面吃亏的人不在少数，要有清醒的认识，前一个品牌的成功，并不能代表随后跟进的品牌就一

定成功，做低价位产品的成功，做高价位的未必就能成功，做护肤品成功做彩妆却可能失败。这就要尽可能全面的了解品牌，当然也不能否定或忽略厂家实力对于品牌的影响，跟随实力越大的厂家利润越小风险自然会小一些。

这也需要有自己的分析，毕竟不是同一个地方，会有一些的地域差异。但不管怎么说，一个品牌运作了一段时间，连一个象样的市场都没有作起来，那么这个品牌作好的希望就很渺茫，接手之后会很累，也很难作好。

三是充分的了解厂家的销售政策和营销思路，看他整个的市场运作方案是否详尽完整，客观实用，可操作性强。有没有较强的市场支持（人员、策划、物料、广告等）和严格的区域保护和良好的服务（及时的货物配送和调换）。自身执行能力是否与厂家的规划相匹配。一个能作好的产品，首先会有一套好的成功的市场运做方案，可能在执行过程中要不断的改进，但如果没有一套在理论上成功的方案，在实际操作取得成功几乎是不可能的。

了解了外部的，就要分析了解自身。分以下几个方面：

自己有没有支持产品运做所需要的人才队伍？常规上是有什么样的人就做什么样的事，所谓隔行如隔山，在内行人看来是常识性的东西，对于不了解的人来说就是宝贵的经验，也许要花很多的时间和金钱才能学到。不了解这个行业，没有专门的人员，最好不要轻易接品牌。

自身的资金实力有多大？有多大的资金就做多大的事，否则周转不灵，也会功亏一，这里不用再赘述。

要选择的品牌与自己所拥有的终端的定位是否一致？价为高低与自己的形象协调。形象好的高端卖场要选择价位高，档次高的产品，反之则反之，形象不好的普通终端要选择实惠的，目的是在自己的营业范围之内，并能让目标顾客接受。

要利润高还是低？肯定是选高的，但有这样一个矛盾，即利润高的品牌它的知名度越低，对于顾客的拉动力也是较弱的，操作的难度会大一些。相反，产品的知名度越高，它的利润就会越低。这就要权衡一下自己的具体情况，合理的组合搭配自己终端的品牌结构，根据需要来进行选择。

总之，选择品牌对于终端的经销商来说是至关重要的，在此也希望广大的经销商朋友能够接到自己满意的牌子，成功的做下去。

## 经销商经验分享篇四

玉溪经销商带领自己的团队听了笔者的讲座，就邀请到其企业交流，希望能够寻找解决途径。

面谈情况：

玉溪有总的办事机构，设一个经理，一个经理助理，八个经销主任，员工包括兼职和专职两种类型，其中，兼职占绝大多数。员工具体人数不清楚，原因就是她们都是偶尔来一下。有几个点，主要设几个床铺，作为客户美容用的，但较为简陋。设有一个会议室，能够容纳20多人。由于产品是化妆品类，这些人都是女性。

当天来交流计划来4个经销主任，却只来了3个人。经理和经理助理也来了。

为了了解情况，我倾听了她们目前情况。

郑主任从事这方面工作已经有三年了，也就是属于较早参与这个产品，有自己的工作。目前有自己的店面，面积达80多平方米，但处于三天开门，两天打烊的状态。理由就是毫无顾客问津。再具体细问，当时选址的时候，自己喜欢静，也就选择了偏僻地方。可没想到真会如此寂静。虽然也做促销，

发广告，但就是没有人知道。当时认为，周围有很多生活小区，层次可以，自以为有消费群体。但目前就是车流比人流多。

李主任在办事处三楼有自己的独立经营点，属于专职。手下有20多人，但没有销量，因为管理完全是松散的。销量不是很理想。

普主任，在自家有美容点，单干，主要是有业余生活。

当我与几位经销商交流之后，感觉有以下几个问题。

一是大家十分迷茫，不知道怎么做。

二是觉得自己又不甘心，但云南整体情况都很糟糕。如果再这样继续下去，将会被淘汰的危险。

三是团队中已经出现人心涣散的局面，

每次开学习会，都是官多兵少。也就是业务员就是招不来。

由于只是简单的沟通交流，笔者并没有太深入了解具体情况，但我隐隐约约感觉到大家的困惑和迷茫。

提出具体方案：

一是思路决定出路。从交流中可以感觉到，这些人是好人，完全按照总公司的规章制度办。但有一点就是，具体情况具体定。如果拿着列宁在苏联成功经验在中国搞马克思主义，只有死路一条。需要超常规的魄力。如果不突破，肯定是死路一条。如果突破公司常规运作，可能还有挽救的机会，那为什么不可以尝试呢！

二是改变业务员的管理方式。业务员如果完全按提成，绝对没有动力。在基层的员工，首先要解决的是生存问题。做销

售工作，一般很难一蹴而就，需要长期积累，才能产生量变到质变。以公司目前这种业务员数量，绝对不会产生实质性的质变。

三是树立形象店。办事处位处偏僻地方，而且整体装修一般。这种装修就定位为中低档消费群体。可是，据笔者交流或者，公司消费群体是中高档，这种装修与目标消费群体的身份不符。

四是针对女性消费群体，加强终端渠道建设。公司目前唯一渠道是人员推销，与消费者一对一沟通。这种方式太慢，而且很难坚持。

回来之后，笔者就想一个问题，公司在20进入云南市场，进入玉溪，为什么能够做的比较火爆，有几个原因：

一是新鲜事物。消费者是喜新厌旧的，尤其化妆品之类的快速消费品。当没有建立品牌概念的时候，新品容易成为消费者追捧。

二是“韩流”引发韩国消费的风靡。年之后，韩国电视连续剧在中国大陆的风靡，使得该产品成为韩国文化的代表之一，自然受到消费者青睐。毕竟，代理的产品就是韩国产品。

三是刚进入云南市场，大家积极性较高，而且总公司也有很多优惠政策，容易带来短期效益。但是，这背后却隐藏着各类难题和问题。在公司快速成长的时候，业绩掩盖了问题。但是，到了一定时期，问题总是要暴露的。

## 经销商经验分享篇五

本站发布化妆品经销商就职演讲稿范文，更多化妆品经销商就职演讲稿范文相关信息请访问本站演讲稿频道。

尊贵的来宾：

大家下午好！我是荣耀家族xx首席区域xx管理区域的第二位延伸经销商，我的名字叫xxx□

今天能站到这个荣耀的舞台上。首先，我要感谢xx公司的创始人xx□是因为她的大爱和智慧给全世界有想法和想要改变的女性创办了这么一家家有文化有梦想有生命力的公司，让我一个平凡普通的女孩也能来到这里实现我的人生梦想和我想要的生活。接下来我要感谢的是我事业的`领路人，我的资深经销商高永平，她和我同岁。一路上是她乐此不疲的给我分享她的人生经历鼓励我前进，这一路上她用了比我们同龄人更大的心胸包容我相信我，和不知期限的等待和爱心温暖这我，还有我要感谢我生命中的第二个老师我的乐施领养经销商刘晓奇，她用和对她美容顾问一样的用心，关爱着我；包容这我；等待着我，期盼着我。还要感谢我们的区域领头雁锦花督导用榜样和远见引领着我，还要感谢我的爸爸妈妈在背后一直默默的支持着我，让我一路畅行。还要感谢我们一路走来相伴相随的其他姐妹顾问和经销商给予我的帮助，亲爱的谢谢你们！最后我要感谢我自己，感谢自己的一路坚持与不放弃和愿意改变自己的决心和勇气。

在我走进xx之前是一名刚毕业，只有多半年会计工作经验的会计人员，每天过着重复两点一线没有一丝乐趣的平淡生活，从此知道了世界上还有这么一家有文化和有爱的化妆品公司，起初走进xx是因为想便宜用用产品改善一下形象，重要的是可以免费培训学习销售能力。因为在当时自己的思维意识里，销售可以全方面的提高一个人的综合素质能力。要在这个社会上很好的生存，能力是最靠谱的。再说退一万步讲产品用在我脸上皮肤保养了，能力学到了，说不定也可以像她们一样优秀和成功，是个机会就一定要抓住，不然错过会后悔的。这些其实，就是我当时的心态，大不了就xxxx块钱，我这么年轻还不了xxx块钱。所以就这样不顾身边所有人的反对，借



钱加入了xx□当深入了解xx后再和外边的工作比对过后，就决定留在xx发展并且为自己人生的第一个选择是对的而庆幸。

谢谢大家的支持！