

# 2023年销售得了第一发言(实用7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 销售得了第一发言篇一

销售心得作为一位在销售行业三年在惠普销售工作近1年的销售人员，我一直以提高工作效能为自己目标，而不是单指工作效率，换句话说就是学会如何控制自己，将有限精力集中在一些有价值客户的身上，重点而有序的分层次跟进自己那些尚处于合作边缘的客户，当然这里所指的边缘是一种相对的概念——所指的就是客户对我们一次交谈后，他们对我们所提供服务的接受度去到哪里。

至于如何让自己达到这种判断力，除了自身的经验外，更重要的是自己的一种心态。在这里我也只能与大家分享下经验，相信很多在公司工作的同事，也会有他们独特的见地的。

博众长而用之，方能为自己打开一片天地。心得一：仔细观察体验销售技巧——只有不断学习销售技巧的人，销售业绩才会有提升。

其实销售是一门非常深的学问，需要具备很多方面的知识。简单的举例说：作为一名销售人员我们一般都感觉每个人都有自己的一种销售风格，可能你适合谈爽快的顾客，但是其他顾客你就不怎么会谈。

但我感觉一个真正优秀的销售人员，是没有自己销售的风格的，而是根据顾客的销售风格改变自己的风格。打个比方假如我们可以把顾客大概分为三种类型，冲动型，分析型，倾

听型。

首先我们要观察这个顾客属于那种类型，假如这个顾客属于冲动型这种顾客一般都容易一时脑热而去买一件商品，遇见这种顾客一定要非常激情富有感染力的去交谈，用最快的速度去成单，一般超过10分钟这顾客还没成单，说明成单的希望已经变小。假如遇见分析型的顾客我们就要静下心来慢慢去谈，这种顾客千万不要着急，你要去了解他的一切需求，和他看过的一切商品，坐下了去帮他分析帮他省钱最后把你的商品推销出去。

假如是倾听型的顾客其实是最难谈的，因为你跟他说的一切话他都不会作任何回答，这样的话你根本就不了解他的需求，这种顾客先不要去说商品，先要他和你说话，你要问他一些非常简单的问题去让他主动开口交流。比如问他办公用家用，是给孩子用吗？孩子多大了等等，但你感觉他感兴趣的话题的时候可以多说些。

这种顾客他跟你放开的去交流一般买的几率也是挺大的。因为东西太多就不跟大家说太多了。

心得二：主动才是积极——相信只有主动出击的人，才会有成功的机会。在我开始刚做为一位销售员的时候，我每次见完客人之后，一旦被客户推拒我或同事问我为什么没有签成单，我有个恶习就是会对大家解释说：“我不会…，因为…….，我的计划没完成，因为…”我总是在找借口，在抱怨。

但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。一旦陷入这种自己挖好的心理陷阱中，有时候自然而然的怨天忧人，相应而来的就是许多你认为很倒霉的事在你身上发生，其时祸根就是你自己。

说起我的转变也很有意思，那段时间我听到一首老歌，它歌

中的一句歌词给了我很大的启发，“要让人生更加漂亮，要努力才能有运”。从此“要努力才能有运”深深的刻入我的脑海中。

每当我低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。我开始以很积极的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。

心得三：以终为始——给自己在不同时期制定一个力所能及的目标在我们已经开始处于一种积极向上的心理状态下，为了避免一种盲目性的积极，也可以说是一种没有方向性，往往是事倍功半，得不偿失。在我作为一个新的销售人员时，我始终一开始，就把开单作为一种首要目标，而不会去不切实际去幻想要如何的一鸣惊人。

如果这样，很可能最后把自己逼入到一个自己设定的心理死角中去。而你真正的潜力却得不到发挥，因为你一开始就为自己选择了一条极其难行的路，还没轮到你发挥的时候，你已经精疲力竭了。

我赞成循序渐进的方式，当然你得给自己设定一个时间表，这样你才会有压力。在对待自己的业绩上，我会为自己每个月的目标或每一阶段的目标设好一个较易完成的量，当然是以前期高点为目标，哪怕在这个月我是增长了几块钱的销售额，我也会觉得我在增长中，因为是这样，我一直保持着一种乐观的态度去对待工作。

在客户跟进方面，我理解一点是，我现阶段不可能一次成单的客户，我就开始筹划如何进行下一次的跟进，当然我是首先进行客户急迫性的分类。可能我定的目标是在第二次的接触中，让那些在第一次接触中只认同我们服务少的客户，多认同我两点服务内容而以，因为这是我在第一次中，所判定的一些可容易再次切入的点。

我相信一次又一次的认同，将带来我最终的成功。这只是一个简单的例子。

事实上我们需要在客户的跟进方面做一些阶段性地评估以及持续修正及改良。但最重要的是有方法的坚持。

心得四：博取众长-，汲取众力-----集思广义，人多点子多我相信一点，一个人的能力总是有限的。在近三年的销售工作中，我发现一个很有感触的事。

就是我的很多成单，之所以能成，很多时候是因为我接纳了上司，同事的意见和点子，灵活的应用。当有时的确需要上司和同事的帮助的时候，我会借助他们的力量，合力去完成一笔生意。

认知自己。

## 销售得了第一发言篇二

各位同志们：

大家好！

年假休完了。新的一年已经开始，对于我们xx地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。

新的一年，将是新的形势，新的挑战，新的要求，我们面临新的任务，新的`机遇，新的挑战。值得注意的是我们在肯定成绩的同时也要正视各种问题的存在，具体地讲，主要可总结为以下几个方面：

物业管理工作好就比产品的售后服务，直接关系到我们xx在社会上的形象，影响公司的长期发展，故打造品牌物业将成为物业公司xx年度的工作重点。去年物业公司存在几个比较

重要的问题：

(一)是人员流动性过高，专业人才招聘困难。

去年全年共计离职员工人数将近120人，相当于一整个物业公司人员。员工流动性高，必然导致一些列的问题出现：一方面增加招聘费用、培训费用等管理成本；另一方面会让内部业务流程等不能有效的延续，让部分工作不能有效开展起来。所以，针对此问题，物业公司须综合详细地分析员工离职的主要原因，及时采取综合有效的办法，努力提高内部员工的归属感和凝聚力，体现更多的关怀，让员工感受到家的温暖，减少员工流失。与此同时，通过各种渠道和各种办法，招募优秀的物管人才，保证物业公司良性发展。

(二)是安全防范工作仍存在有漏洞。

由于保安人员不多，人员流动性大，专业素质仍有待提高。在安全防范方面例如装修、管理和出入控制等方面，各项手续要遵循“人性化、服务性”原则的同时，也要兼顾确保安全性目的。小区出入口检查等方面仍需要进一步加强工作，对此，下年度应从人员素质上着手，努力建立更完善的安全综合防范系统，做好“防火、防盗、防人为破坏”三防工作，确保小区安全无问题。

(三)是内部管理和工作流程须进一步完善和规范。

目前，物业公司在xx顾问公司的指导下，内部管理和相关业务流程已基本建立管理框架，但也还存在较多不足和有待改进的地方。例如物业公司内部的相关业务流程、工作指引、服务指引还不完善；管理层对一线工作人员的指导性不高；工作人员服务意识不足等。导致小区业主对物业管理工作满意度不高，不断的有不满情绪出现。因此，物业公司应从“服务就是让客户满意”，“业主至上，服务第一”等服务理念出发，强调对客户工作的重要性，加强内部管理，进一步完

善内部工作流程和工作指引，加强员工教育培训，在实际工作寻求突破。

(四)创收能力进一步提高。

去年物业虽然现在推出了一些个性化服务项目，但现仅限于内部客户，且在价格上与服务水平方面与社会其他同行相比无明显优势，会所的功能也没有充分的发挥，这些问题都有待下年度积极探索解决办法，利用好现有的有利资源提高创收能力。

(一)是进一步完善公司规章制度，细化管理流程。严格执行公司的各项规章制度，逐步与规范的管理体制接轨，进一步明确内部分工和职责，建立顺畅的上传下达通道，大家团结协作，规范有序的工作秩序，从而有利推动各项工作顺利开展。

(二)是加强团队建设，努力提高员工素质。首先，进一步加强职工队伍的思想工作，促进员工思想观念的转变，在积极转变工作作风方面下功夫，对全体员工适时安排员工学习，提供交流平台，在公司内部建立学习的氛围，通过培训学习不断提高员工整体素质，配合总公司的发展需要，尽快打造出一支可以高效、实干的企业团队，为公司的发展提供优秀的人才资源保证。

强化工程管理，细化工作计划。积极加强对施工单位的管理工作，对项目进行分解，

明确各阶段的工作内容、工作难点、工作时间等，采取分段控制，责任到人的办法，真正做到“凡事有人负责、有人监督、有章可循、有据可查”的四有原则。对工程安全、质量、进度上严格要求。严罚重奖，充分调动了施工单位及监理人员的积极性，充分发挥他们的潜能，逐步使各施工单位的管理工作与我公司的管理同步；积极与施工单位沟通，了解施工

单位的难处，及时排除工作中的困难，推进项目建设，从而保证了按期、保质、保量、顺利完成各项任务。

## 销售得了第一发言篇三

五一快到了，对每一个一线销售员来说，是增业绩，拿提成的又一个好机会；对老板来说，是赚钱的好机会。

可是，你真的准备好了吗？

### 技巧1：学会进行封闭性问题的提问

销售的过程中，能针对我们的每个卖点设计并提问一些封闭性的问题，也就是让顾客回答一些“是”与“不是”的问题。

在设计封闭性问题的時候，尽量让顾客回答“是”，假如顾客回答的都是“是”的话，那我们的销售就基本能成功了。

### 技巧2：区分谁是购买者、谁是决策者

销售的过程中，尽力吸引决策者的关注，同时，也要善于对待影响者，因为其可能会影响到我们的整个销售过程。

例如：年轻夫妇同意买东西，多以女方为主；中年夫妇买高档的用品，多以男方为主；一家老小来买商品，一般父母是出钱者、决策者，子女是商品的使用者、影响者。

### 技巧3：以编故事或潜意识的暗示进行情节销售

要知道，我们所要面对的是各样的消费者，我们需要做的是使各类消费者能够很好的理解我们产品的功能，加强对我们产品的印象，利用编故事或潜意识的暗示能很好的把消费者引入我们的话题。

#### 技巧4：尽量让顾客参与到我们的销售互动当中

是一个互动的过程，并不是一个人表演的舞台，同时做好互动是增加我们产品信服力，使顾客关注我们讲解内容的最好途径。

#### 技巧5：学会诉求与赞美

赞美顾客可以使客人虚荣心上升，给客人以好感，使其头脑发热，利于冲动购买，使顾客停留专卖店的时间增长，更有机会销售成功。

例如：用感人的语言使顾客下定决心，如“您家人也一定会喜欢的！”

#### 技巧6：学会应付讨价还价的顾客

消费者在购买产品时讨价还价的原因主要有：一、对价格有异议；二、追求成就感。

我们应付对策首先是自信，突出品牌力，建立不容置疑的诚信感。其次需要对消费者适度的恭维与夸奖，使消费者获得某种程度的满足感。最后用执着触动消费者的可怜心。

#### 技巧7：销售的过程中要注意促单

掌握技巧需要讲究效率，在产品解说到一定过程的时候要促单，顾客在犹豫不决的情况下我们要帮助他做决定，特别是面对多个消费者在商量到底需不需要购买的情况下，需要帮助顾客做决定，然后促单。

#### 技巧8：善于与一线品牌做比较

作为终端销售人员要对竞争对手的产品了解透彻，只有这样才能更好的解说我们的机器。同时，销售的过程中，尽量把



我们的产品质量、功能、性能与第一品牌靠近，拉近我们与第一品牌的距离。

### 技巧9：学会观察与比喻

在终端销售的过程中，我们要观察对手的卖点，并能对他的卖点进行一些有力的打击；在实际的销售过程中，我们也要学会利用比喻的手法，把我们想要表达的东西用一个简单的比喻介绍给顾客，加深顾客的认识。

### 技巧10：学会利用销售道具

我们写议论文需要论据，做数学证明题同样也需要“因为……所以……”，同理，在我们实际的销售过程中，我们要学会利用一些报刊、书刊、评论、评测等对我们有利的一面来做为我们销售过程中有力的论据。

### 技巧11：学会销售企业文化

在销售的过程中，我们要学会思考与随机应变，能够化解消费者的疑虑，同时我们销售的过程中不是单单销售我们的产品，我们还要销售我们的企业文化。

## 销售得了第一发言篇四

各位领导、同事、朋友：

大家好！

我于\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_这三年，我见证了公司成长的起起落落，我在不断的变化和成长。刚入职的时候，公司刚开业5个月，只有十几家店，月营业额才几

万，个别单店营业额才几千元。说实话，当时真没敢想公司会有今天的规模：有33家连锁店，月销售收入近200万。而且当时我们在南京也没什么人缘，也没什么经验。我们只靠自己：到处捡房子，打电话询问房主和客户，预约，在路上散发传单，打扫社区的建筑，接近社区保安。我们每天都往下跑，出汗，但是没有效果。当时很多人坚持不下就走了，但也有一些人留下来是因为我们都在退缩。在这样的理想和信念的驱使下，我们坚持到了今天。

理想是什么？理想是人生的目标，是对美好未来的憧憬，是人们动力的源泉。我们都有自己的理想。有了理想，人生才有方向，奋斗才有目标。人类有了理想，世界才能不断前进。实现理想需要实现。包括行动和行动能力。为了实现我们的理想，我们应该付诸行动，自己实践。如果不付诸实践，那就是幻想，幻想，妄想。这是浪费时间和生命，因为时间就是生命。要实现理想，需要软环境，这是一个很好的平台。

它可以为你的成功铺平道路，也可以成为你成功的跳板，充分发挥光与热的舞台。为你展示自己的才华，实现自己的价值创造必要的条件。如今，我们公司□xx有限公司是我们发挥自身能力的平台。我们的口号是：任何人、任何事都阻挡不了我们。这句话让我们坚持到了现在，让我们从弱小走向强大，从幼稚走向冷静。一路走来，我们始终迈着稳健的步伐，保持着敢想敢做的作风，开拓着南京市场。现在□xx联房地产这个品牌已经逐渐渗透到南京市民的心中，这离不开每一个在公司工作的同事的贡献，是由我们卓越的服务和专业水平创造出来的。当然也有前任工作前辈。

现在公司处于发展阶段，发展过程中会出现一些问题，这是一个企业在发展过程中必须经历的。面对问题，要积极应对，解决，坚持。质变靠量变的积累。

我们来公司只有两个目的：第一是赚更多的钱；二是锻炼和提高自己的能力。我想在座的每一位同事都应该有这两个目

的，包括我自己。为了这两个目的，在公司同事的激励和和谐的工作氛围下，我一直工作到现在。

所以，作为一线销售人员，我个人想对公司给出我的看法：

第一，尽快解决店铺团队的稳定性，员工个人的提升要在保证店铺整体实力的前提下；

第二，在公司盈利的前提下，每年年底，公司要奖励常年销售的优秀员工，通过各种渠道表彰先进，激励员工。激励的力量是不可估量的，它会激励其他员工更加努力，激发所有员工的荣誉感。物质和精神上的满足感将使我们与公司携手并进，实现双赢。我想这也是大家的心声，也是所有销售人员的心声。

## 销售得了第一发言篇五

在“舌尖上的惠贞”活动中，最重要的工作可要数兜售员了。这次我当了一回兜售员，发现干这行很不容易呀！

我们把美食做好之后，一至四年级的同学们纷至沓来卖得热火朝天。我们的“首领”纪忻桐就让我带着几捆面结到“基地”外去兜售。于是，我和一个四班的同学立刻接受了任务。

可是大家伙儿好像都不太喜欢面结似的，每次都摇头拒绝。我们一直在那儿喊啊喊，真是累极了，可是，尽管如此，销量还是上不去，甚至愈来愈差，到最后只有五元的收入了。不过我们并没有放弃我们的目标，依旧在那儿努力呐喊。终于，我们的收入跌到底了，一元的收入也没有了。我和四班的那个同学都快崩溃了，我们深深地知道，我们再喊也没有什么用处。几乎没有人会来买的。再说了，这些面结早就已经凉了，卖出去的可能性就更小了。无奈之下只好使用最后的绝招？——买一送一。

但是，效果还是极其差。好似大家都是一个个聋子一样，一点儿一点也听不到我们在那儿卖力地大吼。到了最后，我和那个四班的同学彻彻底底，完完全全地失去了信心，看到旁边卖得忙都忙不过来的水饺组，心里真是透心凉了。迈着沉重的步伐会“营地”了。就在我们绝望的时候，我们突然看到了希望：一群“商人”从我们旁边走过，明显他们很开心，我想：“他们肯定做了一笔好生意，而我们……哎！”刚在这么想的时候，我听到他们说：106班那儿赚钱可快了不一会儿就一大把钱呢！我一听到这消息，欣喜若狂：哈哈，谢谢了啦！我们这下可以发财一下了。这下我们就可以跟纪忻桐要钱去买酒酿圆子了哦！这下子我也能去尝尝别组的美食了！爽！！我带着兴奋劲儿，带着面结上楼了。果然，那些小朋友一下子把我们团团围住，争抢这要买面结，收成也不错。我一个人就赚了60元。可是，安安从后面跑过来，我们见状明白了这小鬼什么意思：快点儿！白给一个面结，小心我去告我妈哦！就这样我损失了一捆面结。不过60元在手，买遍美食没问题了！

我觉得兜售员固然很重要。不过要当好一名成功的的兜售员也很不容易啊！！这次，体验是我有史以来最有感触的一回了！

## 销售得了第一发言篇六

各位来宾、朋友们：

今天，我们欢聚一堂，共同庆祝公司年会。值此，我代表公司全体员工，向出席今天宴会的各位来宾、各位朋友表示最热烈的欢迎和最诚挚的问候！并致以最真诚的感谢！

今天在座的各位来宾中，有许多是我们的老朋友，我们之间有着良好的合作关系。公司长久以来能取得今天的业绩，离不开老朋友们的真诚合作和大力支持。对此，我们表示由衷的钦佩和感谢！同时，我们也为有幸结识新朋友而感到十分高兴。在此，我谨再次向新朋友们表示热烈欢迎，并希望通过

合作能与大家建立广泛的联系和深厚的友谊！

朋友们，春风拂柳，既意味着我们收获辛勤耕耘的回报，更预示着我们开始迈向新一轮的风雨征程。今天□x公司特备薄酒一杯，谨此答谢朋友们多年来和腾盛风雨同舟，携手同进，合作共赢。为此，我提议，请举杯：

这杯酒，是感谢的酒，感谢各位一年来对腾盛的关怀厚爱、鼎力支持！

这杯酒，是喜庆的酒，庆祝今天的合作成功，分享收获喜悦。庆祝明天的胜利，我们再相逢！

这杯酒，是祝福的酒，祝福大家身体健康、家庭幸福、万事如意、大展鸿图！

这杯酒，是祝愿的酒，祝愿在未来的合作中，我们的友情更深、心情更好、生意更旺！

这杯酒，是壮行的酒，未来的征程中，充满着坎坷和艰辛，让我们手挽着手，心连着心，踏着泥泞的路，迎着朝阳，朝着更高、更远、更快的目标前进！

干杯！

## 销售得了第一发言篇七

各位评委大家好！非常感谢你给我机会参加比赛。我叫xxx□今年20岁，毕业于xx实验高中。今天，我在竞争一个新鲜冷冻产品的外部销售员的职位！

作为一个商务人士，首先要深入一线市场，做好市场调研，尤其是市场上的白条和生鲜产品的价格。只有充分了解市场，才能帮助我们更好地开发市场，同时利用双汇的品牌优势和

产品差异化优势进行差异化销售，充分展示双汇的品牌效应。作为一个商业人士，我认为我们应该首先做到以下几点：

- 1、诚信，按标准办事，是一个业务员必备的道德。
- 2、对工作严格要求，对自己严格要求，不要忽视或纵容小问题小错误。
- 3、做好基础工作，无条件完成办公室安排的各项任务，让办公室和总部及时了解市场第一手信息。

在市场上，充分体现双汇冷鲜肉的品质和品牌优势，与客户做好沟通协调。做好与以下基础网点和专营店店主的沟通，为客户和终端盈利，同时加强和提升客户对双汇的忠诚度。

作为一线业务人员，要有业务工作责任感，对企业、对客户、对工作负责；同时要有很强的执行力，贯彻公司领导的指导思想，在各项工作中认真贯彻执行；积极开拓市场，建立销售渠道网络；服务和监督客户，对市场进行全面、快速、准确的分析，将收集到的第一手真实、全面的市场信息准确、及时地传递给办事处和总部，为总部提供产品结构转型和产品调整，并做好原始信息，实现正确的生产和销售方式；扎扎实实做好营销工作。

第二部分是我下一步的工作思路。

市场条件和市场条件是基础。到了市场后，我会深入市场一线，充分了解市场上的白条和生鲜产品的价格，尤其是雨润、罗进、中品等竞争产品的出厂价和终端零售价，找出我们和他们之间的差距，并及时将信息反馈给经理，为经理提供有力有效的第一手信息和数据。

调查市场上各个网点的情况，找出哪些超市，哪些小超市，哪些网点我们在做，哪些不做。我们要做的是知道卖的是哪

些产品，并把那些主要产品卖出去，促使他们在现有的基础上增加数量。如果没有网点，努力把这些网点发展成双汇的基础网点。

调查菜市场和农贸市场，了解市场上主要销售哪些品牌的肉制品，主要是白条或分割产品，哪些是冷冻产品，是否有销售双汇产品的意向。

作为一个商业人士，我最需要的是执行力。我会严格执行办公室安排的所有目标、计划等事务，对我负责的市场客户负责。作为第一责任人，你要对自己的市场负责，管理好自己的客户，根据市场情况做好市场开发。扩大双汇产品的销量和网络建设。

在市场上树立“先服务后管理”的客户管理理念，做好客户沟通、服务和管理，以产品为导向，做好目标管理。在车间工作期间，我会不折不扣地完成工厂下达的所有指标。我去市场一线，也会根据办公室下达的目标任务服务和指导客户，指导客户制定自己的目标计划，如何执行，如何发展，如何完成。

市场一线业务人员，根据工作职责，在办公室的领导下，要严格遵循双汇的各项制度，严格遵守双汇的各项规章制度，每天开展工作。当天的工作当天就完成，不到明天，明天还有工作。同时，要虚心向老业务人员学习，更好地学习新鲜冷冻产品的业务流程、客户管理技巧以及与客户沟通技巧，从而提升自己的综合能力。