# 销售的励志演讲稿(3篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-08-15

*演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大...*

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

**销售的励志演讲稿篇一**

大家好!今天，我们新乡电信擂响了全员实战营销的战鼓。今天的会议就是要动员全体员工以饱满的热情投身到这场实战营销活动中去，发扬不怕疲劳，连续作战的精神，用自己的勤劳和智慧，为公司发展增量增收，为公司建设添砖加瓦，大家齐心协力，再次掀起新乡电信“比、学、赶、帮、超”的业务发展新高潮。本次活动的开展，是公司领导班子审时度势、准确把市场握脉搏的决定，是我们今年工作任务是否能全面完成的关键所在。因此，我们必须举全员之力，全公司之力，确保本次活动一举成功!这里我先讲两点意见。

一、坚定信心，不畏艰难，以“行动”来统领思想

1、要迎着晨光实干，而不是对看晚霞幻想。发扬善谋实干、不骄不躁的精神。克雷洛夫有句话说：“现实是此岸，理想是彼岸，中间有湍急的河流，行动则是架在河上的桥梁”。1-4月，新乡电信人正是以实际的行动，跨越了发展这一湍急的河流。那么，我同样相信，在这业务发展的关键时期，只要我们全体员工再次认清当前公司发展所面临的竞争形势和严峻挑战，进一步提高开展实战营销活动重要性的认识，紧紧围绕公司经营目标，严格执行公司提出的各项经营举措和工作要求，我们就一定能获得更大的收获。

2、要行动，就必须一鼓作气，坚定不移地去干，“天下无难事，只怕有心人”。当前是业务发展的大好时机，我们要抓住时机，加快发展，关键就是要加大3g业务和宽带的发展。1-4月份我们完成经营收入总进度的29.2%，我们要善于冲刺，勇夺胜利。我们再看看现在周边的通信企业，发展都比较快，如果我们不发展或者发展了，就会被市场淘汰。因此，我们一定要上下一条心，鼓足一股劲，努力实现业务发展的新突破。

二、提高执行力，凝神聚气，以“行动”来夺取胜利

1、领导干部要带好头。各级领导干部是公司的中坚力量和业务发展的带头人。作为单位和部门的领导，一方面，我们一定要精心组织，周密安排，确保这次活动在本公司开展得有声有色;另一方面，在业务发展过程中，一定要身先士卒，做好表率。我们的各级领导都要坚持以发展为第一要务，切实加强组织领导，集中精力，全力以赴一级带着一级干，一级做一级的坚强后盾。这次活动时间紧、任务重，各部门必须相互支持、通力协作，形成合力。当前，各单位负责人一定把组织开展实战营销活动作为一项最重要的工作来抓，抓准，抓早，抓狠，抓出成效。

2、党员要争当模范。一个党员就是一面旗帜，一个支部就是一个保垒。在这次活动中，党员一定要发挥模范作用，吃苦在前，勇于奉献，以实际行动为党徽增光，为党旗添彩;共青团员要争当先锋，不怕苦不怕累，以迎难而上的斗志和饱满的热情，谱写新时代青春的赞歌。

3、渠道要勇挑重担。目前，渠道建设已经逐步深入，在这次活动中，渠道一定扣准定位，充分调动客户经理、社区经理、农村统包人员的积极性，有效开拓集团客户、大客户市场，商业客户、流动客户市场及农村电信市场，要高度重视保存量和活务量营销工作，充分发挥渠道针对营销、组合营销作用，妥善使用“捆”“包”营销武器，促进主营业务收入稳步增长。

4、后台支撑要确保。前端是窗口部门，直接面对客户，后端是支撑，实现资源的合理调配使用，为前端提供充分的能力保障。当前后端要进一步强化服务意识，全心全意为前端服务。总之，前后端一定要通力协作，共同把实战营销活动推向新高。

5、全体员工要团结一心。全体员工都要发扬爱岗敬业的主人翁精神，树立公司发展我发展，公司兴衰我有责的责任意识，积极主动地投入到本次实战营销活动中来，千方百计地发展业务，尽心尽责地抓好管理，全心全意做好服务，忠于职守地保障安全，迎难而上，排难而进，团结一心地推动新乡电信的进步。

下面，我想就本次实战营销活动再提几点要求：

1、要处理好发展与服务的问题。电信业从本质上说就是服务行业，而服务的对象是唯一的，即电信客户。事实证明，两个企业，在技术发展同等成熟的阶段，市场竞争，靠的就是服务。服务，对我们企业来说，是生命线，服务不仅能提高产品的附加值，而且是提升企业品牌竞争力的关键。因此，服务是一个企业发展的决定因素之一，中国电信“用户至上，用心服务”的理念，我们一刻都不能忘。

2、要处理好发展与成本的问题。当前，公司发展的重中之重就

是做大公司规模。在加快业务发展的同时，我们一定要控制好成本。一要合理运用营销成本的前提下，加快3g业务发展;二要从严管理，减少存量和欠费，三要把成本意识植根于每位员工的心中，从我们做起，从小事做起，使人人、事事关注成本成为新乡电信的企业文化。成本是实现收入来源的根基，有投入才有收益，成本更是企业运行的血脉，新乡电信要做大规模决不能以不计成本为代价，相反，我们要更加注重成本的使用，节约成本，实现有效益的良性发展。

3、要处理好局部与整体的关系。本次的实战营销活动也不可能面面俱到，天衣无缝，但不管如何，都要顾全大局，心往一处想，劲往一处使，不唯计划为市场，不唯考核为责任，发展快的地方，尽量发展，能发展多少就发展多少;发展慢的地方，一定要迎头赶上，不要气馁，不怕困难，努力实现，后来居上。总之，有条件的地方要上，而且要快上，没有条件的地方创造条件也要上，一个都不能少。

4、要树立正确的荣誉观。作为公司，我们每位员工都要有强烈的荣誉感。我希望并要求我们新乡电信人在本次活动中要继续发扬这种好的传统。

同志们，在竞争对手如此强大、竞争势态如此严峻的情况下，我们新乡电信人，不屈不挠，默默实干，以我们对公司高度负责的精神和对其它运营商宽大的胸怀，一定能最终获得了胜利。可以说这是次一场没有硝烟的战斗，是一次信心与智慧的较量，只要同心同德，就没有办不成的事。让我们协起手来在实战营销活动中再创新佳绩。我坚信：对于永不言败的新乡电信人来说，只要坚定信心，迎难而上，攻坚克难，必将会推动公司各项工作再上新台阶。行动，就有可能!

我的讲话完了，谢谢大家!

**销售的励志演讲稿篇二**

很荣幸作为优秀员工代表在这里发言。我想借此机会，向曾经在工作中给予我指导和支持的领导们、同事们，致以最衷心的感谢!

今天，能够站在這里发言，我既感到幸运，同时又感到很有压力，但是在众多的员工的当中是幸运的一个，我要努力做的更好，才能实现不断提升自我、创造更好的自我。所以，对我在公司未来的成长，我感受到了压力。但是，未走过的路，总是令人充满希望，我期待着“未来”，期待在公司获得更大成功，为公司做出更大的贡献。

回想在公司里的日子，我对自己的工作做了一个小小的总结。

加入公司这几年使我在工作中得以迅速成长。我始终坚信：在不同的工作岗位上，都能为公司做出贡献，我想这也是对我们所有员工来讲最为基本的一条。将工作做好、做细，以负责任的心态来严格要求自己。

俗话说“人往高处走”，这正是我一直以来，是我努力的方向，因此，我对自己新的工作展望是：在过去已经取得良好成绩的基础上，力争向上再进一步，以逐步实现“不断提升自我，创造更好成绩”的目标，我想这也是我们大家共同的心声;同时，希望在实现这个目标的过程中，能够继续得到大家的支持。

我很荣幸加入河北顺诺公司，并且和大家一起工作，我相信在以后的日子里，自己的各方面都会有所提高。我坚信：公司的发展是无限的，前途是光明的，职工是优秀的。

最后，我愿意和大家一同扎根这里，为我们共同的家——河北顺诺有限公司奉献上自己全部的力量与爱心，愿我们大家共同携手为公司未来的腾飞撑起一片蓝天!我相信，在王总、郑总的正确领导下，在全体员工的共同努力下，20\_年我们将取得更好的成绩。

最后，请允许我再次向在座各位表示衷心的感谢，祝大家新年快乐，心想事成，万事如意!

**销售的励志演讲稿篇三**

尊敬各位领导、同事、朋友们：

你们好!

我是20年月入司的，算算到现在已经年了，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的源泉。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，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。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找