# 销售演讲开场白

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-10-14

*良好的开端是成功的一半。开场白的方式多种多样，演讲者不应拘泥于某一种形式，而应充分利用自己的优势进行自我宣传;那怎样的演讲开场白才算完美呢?一起来看看下面的范文吧。 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...*

　 良好的开端是成功的一半。开场白的方式多种多样，演讲者不应拘泥于某一种形式，而应充分利用自己的优势进行自我宣传;那怎样的演讲开场白才算完美呢?一起来看看下面的范文吧。

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!

各位领导、各位同事：

晚上好!

非常荣幸能加入公司，更高兴能有机会与各位领导和同事共同为公司这艘舰艇远航而献上一份力量，我感到无比欣慰，我相信：只要公司人上下心连心、手拉手、肩并肩、同荣辱、共奋斗，我们公司就一定能成为管道行业的航母。在这里，我特别感谢c总能给我个搭载航空母舰的机会。

首先，我先谈一下入职几天来的感受：入职时间可能仅仅一周左右，但公司给我留下了深刻的印象，一是公司氛围非常好，上下级间、平行同事间都非常友好、和谐，充满着浓郁的亲情文化，正是这种亲情文化让我感受到，在公司除了基本的雇佣关系外，更是一种充满温馨、关爱的家人关系;二是公司的硬件资源达到相当的水平，这包括公司的厂区、生产车间、生产设备、配套设施，硬件资源必将为公司将来的跨越式发展和腾飞提供强大保证;三是公司同事工作都非常敬业，我发现门卫以及后勤人员很早就在裁剪草坪以等绿化树木，生产员工也都能确保生产线昼夜不停而忘我工作，财务人员工作也非常敬业，我们晚上打球后一起吃饭，z经理还匆匆吃饭后赶回办公室处理开票事宜，公司销售部、招投标部、售后服务部门在很多公司都是相对繁忙，工作繁琐的一个部门，我发现销售部人员来往于办公室和车间之间，与生产车间积极沟通发货事宜，许多售后服务人员还奋战在省内外安装工地，生产部s主任频繁来往于车间与销售部，我都把s主任误以为是销售部门员工了。这里更不用提公司的各位中高层领导，都表现出很强的责任感，真正体现出了以身作则、身先士卒的领导风范;四、公司是一个真正具备运动精神和氛围的企业，全公司大多数员工都崇尚运动，上至高管，下至基层都有相当数量的员工真正投身到篮球运动中来。运动精神，我的理解就是不畏强敌、全力以赴，也可以说就是亮剑精神：狭路相逢勇者胜。一个具有运动精神的企业，是永远年轻的，永远充满朝气的，永远充满斗志的，是永远不言败的，更是永远具有战斗力的企业。我看到了公司完全具备这一点。

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