

# 全员营销发言(实用6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？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。

## 全员营销发言篇一

周三下午的爱心义卖活动上，一个比较普通的小职位，却让我感受到努力付出后的成功，和一个道理。

“寿司便宜卖啦!五元三个!”我的手充当着扩音器的“角色”——在我的嘴前呈喇叭状，希望声音可以扩大一些，希望更多人听到。我不记得是第几次喊这句话了，更不记得已经被多少顾客拒绝过。看着手上这盆美味的20元的寿司套餐，快要绝望了。幸好，眼下我们的棒棒糖卖得还算不错，所以我依旧笑容灿烂。真不知道什么时候才可以把这盆美味的寿司卖出去啊!

一个男孩从爱心喷泉背后向我们迎面走来，他东瞧瞧，西看看，一副拿不准主意的模样。看上去十分容易被“忽悠!”我心里有了一丝希望，心想：“为何不再试试呢?!”说不定就成功了，风雨过后便是晴天嘛!

这个推销员的职位有被人拒绝的失落，也有成交后的快乐。我想我收获到的更多的是快乐!!成功的关键就在于坚持，我始终相信一句话：风雨过后才是晴天!

## 全员营销发言篇二

晚上好!通过学习“八大心态”，我有一些感悟在这里和大

家分享，并且希望大家以后多与我沟通，并敬请指教。“感悟”的含义是领悟了一个道理，并去体验、去做。例如坐小板凳，我最初的感受是：不敢恭维。后来通过学习，才发现自己错了。在新生事物面前，在这个行业里，无论你过去是什么身份、在从事的行业里做得多么出色，在这里你都得从零开始，而且要认真去体验，认真去坐小板凳，这就叫感悟，也就是获得了一种智慧。下面我具体谈一谈。

首先是从零开始。恩格斯说：“零因为是对任何定量的否定，所以不是没有内容的，相反地，零具有非常确定的内容。”否定任何定量，当然包括成功时的骄傲，失败时的气馁，不要背任何包袱。从零开始，曾经是中国乒乓球队的一句口号，中国乒乓球队靠它打出了国威，得到了许许多多的金牌。在我们行业里，无论你是教授，还是曾经的官员，无论过去你在其他行业里做得多么出色，还是仅仅是最普通的人士，你都要从做普通的业务员开始，从坐小板凳开始，也就是从零开始。

第二是不断升华。老子曾经讲过的大鹏典故，也许在座的许多人人都知道，大鹏鸟乘着六月风云盘旋着升临九万里的高空。盘旋着升临，这是一种精神的升华。因为我们这个项目利国、利民、利己，能改变我们每个人的命运，因此我们理所当然要爱国，要使祖国富强，要在共同富裕的道路上尽自己的能力。虽然要做到这一点是很难的，但我坚信，在我们进行团队合作的过程中，一定能够做到。

第三是居柔处弱。这是老子《道德经》中的重要含义之一，也是老子首先发现了柔弱的意义。柔是温柔的柔，弱是弱小的弱，这个柔弱中蕴涵着大的感情、顾全大局的品格、“风物长宜放眼量”的眼光。我们行业讲要获得三大笔收获，我们由弱变强了，强大后仍然要居柔处弱，才能变得更加强大，否则，就要走下坡路，更有可能一笔涂地。譬如，如果骄横对人，你会有真诚的朋友吗？你会有一个广泛的真正能互助的人际网络吗？我看很难。前面讲的成就心态，是从获得成

就的过程这个角度谈的，从零开始，这是起点，最后还要回归于零，这是一个循环发展的过程，在三大收获面前，这一点是最重要的。居柔处弱也讲的是辩证法。我认为要获得成功，获得成就，起码要有这种心态。

我们伟大的时代倡导终生学习的观念，可见，学习心态是何等的重要。连锁销售是新生事物，其学习的重要性，就在于它是开启成功之门的一把金钥匙。对于我来说，可能在我熟悉的领域里，我知道的较多些，但对于现在从事的新行业，懂得的却比较少。但只要你认真学习，即使过去文化底蕴较差的人，现在讲起来也往往非常深刻和生动，这从我听那些从事时间较长的同仁讲工作时就深深感受到了。譬如，有一个叫某某的“主讲人”，他说我们成功在于我们有共同的文化，而文化是什么？就好像一杯好茶从一个杯子里倒入另一个杯子里。

这样的一种对复制文化的理解，是何等的新鲜和正确。某某原先的文化底蕴较差，可是我想，这是许多教授都想不出来的，他却能把这个概念讲得通俗易懂。我在听每一位主讲人讲工作时，都会有一种焕然一新的感觉，他们都会从不同角度使我增加新的知识，加深对行业的理解，同时增强了我从事这个行业的信心。

付出心态是团队精神的纽带。我们的行业是靠团队运作的，离开了团队，一个人的本事再大，再富有知识，都会一事无成。例如来了新人，仅靠推荐人讲是不行的，要靠其他人讲工作，这样众口一词，形成一种独特的文化氛围，才能使人信服。

因为每个人都在真诚的付出，真诚才有真情，真情才会好文章，好说词。有这样的友谊，才会建立和发展自己的良好人际网络，这是利人利己的。可以说利己的最好途径就是利人，利人的最好途径就是付出。为团队付出，为同仁付出，这是同我们行业的目的与模式密切相关的。我们行业的投入和出

局，是大体一致的，没有经济上的利害关系。

我们行业是环环相扣的，要求每一个人上拉下推，左扶右帮，不这样，就不会成功。在这样的环境中建立的友谊是格外纯洁的。有这样的付出才能获得个人的幸福，因为每一个人的幸福都包容在集体的成功之中。付出心态的本质是爱心。

## 全员营销发言篇三

尊敬的各位同事：

大家好！

感谢大家对我的支持。

第一，同事之间要密切配合，发挥个人所长；在一团队当中，每一个成员都有其自身独特的优点和长处，比如有人做销售做得好，有人在陈列方面很有造艺，还有人善于数据统计，等等。

只要大家各尽其长，相互帮助，密切配合，才能够把工作做得更好。

第二，总结经验大家一起分享；在我们平常的工作中，每一次销售过程都是一种经验，无论销售成功与否，都值得大家共同探讨，把销售经验传授给其它同事，学习借鉴成功的经验与技巧，总结分析失败的原因，吸取教训以便下次改正，大家相互学习，共同进步。

在此，我有一句话和大家分享：“大家好，才是真的好。”

谢谢大家！

尊敬的各位同志：

成功属于永远不放弃的人

人因为梦想而伟大，早日达到自己的目标 用心血铸就辉煌的明天！

倾材足以聚人，量宽足以得人，身先足以率人，律己足以服人，得人心者得天下！

心底无私天地宽

阳光下做人 风雨中做事

真诚沟通 互助学习 态度积极 快速行动 一直向前走不回头

性格决定命运, 选择大于努力 做人要厚道!

为梦想要舍得付出!

选择比努力重要，选择不对努力白费！ 我是最棒的!!!

永保颠峰状态, 快速行动! 成功很难, 不成功更难

要生存就得象狼一样在森林里生活

一颗感恩的心会让我们成功在即 快乐就有好心情 要做就做最好

拒绝机会就是拒绝财富

相信自己，相信伙伴。

想到 做到

相信自己，相信伙伴。

生命中所发生的每一件事必有其意义！永不放弃

坚持就有未来 我是最棒的

我不知道什么叫做机遇 我只懂的抓住机遇

独立思考

生命不熄战斗不止

人类因梦想而变的伟大 居安思危

因为这个世界绝不可能有第二个我，所以我天下无双 一切都是自己争得的！

想让别人相信你，首先你要相信别人 坚持就是胜利 天生我才必有用 成功就会有付出 自强不息，厚德载物 战胜自己 而不是别人 相信就有可能！

从来不让认识我的朋友后悔！！永不放弃

成功人有成功人的气质 放弃好的 选择更好的

业精于勤荒于嬉；行成于思毁于随！抓住现在不等未来

没有比人更高的山，也没有比脚更长的路！！

实实在在做人，勤勤恳恳做事 自信，我是命运的主宰者追求自己的梦想，坚持到底！从“人人生而平等”到“通过读书达到平等”！发展就是硬道理 做事先做人明知山有虎。

偏向虎山行 做正直的人，做正确的事 相信自己 追求不息 一切都会过去的帮助别人成功，才能自己成功 走自己的路让

狗去叫吧！诚实做事. 诚实做人，活的自在，活的讲究，活的精彩 成功太慢也是失败！

天生我才必有用，千金散去还复来 有梦想就有希望

成功不是条件是信念，成功不是方法是想法

你成功!我成功!大家都成功! 为者常成，行者常至

心有多宽，世界就有多大 百折不饶 我努力我成功

不负我心 不负我生

业精于勤 荒言： 态度决定一切 做就做最好

这是一个美丽的世界 付出总有回报

直销最重要的是心态

让健康和成功永远伴随你我！

天道酬勤, 凡事感恩.

人失败并不是成功之母;只有检讨才是成功之母 苦想没盼头，苦干有奔头。

蚁穴虽小，溃之千里 没有随随便便能成功 上帝助自助者

再冷的石头，坐上三年也会暖 两粒种子，一片森林

坚韧是成功的一大要素，只要在门上敲得够久、够大声，终会把人唤醒的 以诚感人者，人亦诚而应人格的完善是本，财富的确立是末 含泪播种的人一定能含笑收获一个能从别人的观念来看事情，能了解别人心灵活动的人，永远不必为自己的前途担心别想一下造出大海，必须先由小河川开始人生是

单程的，在驶向终点的路上一定要找到成功的感觉！玩出品味，玩出精彩，玩出辉煌！

把今天的工作做得尽善尽美，这就是你能应付未来的唯一方法。不要等待机会，而要创造机会。先知三日，富贵十年；如果要挖井，就要挖到水出为止。健康是人生的第一资本。不经历风雨怎么见彩虹！穷不一定思变，应该是思富思变由内而外的精采，成事在天，谋事在人，事在人为，有志竟成！平凡的脚步也可以走完伟大的行程。

只有不断找寻机会的人才会及时把握机会。虚心竹有低头叶，傲骨梅无仰面枝。造物之前，必先造人。

各位同仁：

大家好！

一个企业的创立，离不开积极勤奋、风雨同路的每位优秀员工；企业的发展，更需要新鲜血液的不断加盟。

不同背景、不同经历、不同层次的人才荟萃，冲击碰撞、互相激励，才能使我们的创新思维领先、科学管理领先、诚信经营领先和做全球第一汽车标准件的目标。

我们的企业好像一个大家庭，以它广博的胸怀，接纳、包容了在场的每一位。

你们家境、品性不同，年龄、爱好不同，文化程度、社会历练、从业经验各异，但在企业中却扮演着不同的角色，你们都是企业的骄傲，都是企业的主人公！

我深深的知道，正是你们的主人翁精神，支持着你们为我们的企业默默的奉献着！时常萦绕在我脑海的是为了健康城顺利开业不分昼夜辛勤工作的所有同仁——这里没有职位高低之



别，不分是指挥若定的高管、现场管理的中层还是勤勤恳恳、默默奉献的普通同仁，只要为我们企业作出过贡献，我们同样不会忘记！

企业的发展壮大，需要资金的积累和不断的投入。

也许，你们的付出并不总是得到自己所满意的回报；但是，我们要相信，只要企业发展了，我们个人才能得到发展的空间。

也许，你们从事的未必是自己最喜欢的工作；但是，我们要知道，企业是一个相互配合的有机整体。

企业需要你们的敬业爱岗、无私奉献！

我衷心期待全体同仁与我们企业共同成长，期待全体同仁对我们企业继续予以大力支持，和工作方面的配合。

作为大家庭中的一员，我想对你们说：公司的每一位同仁都是公司最宝贵的财富，你们的健康和安全，不仅维系着公司的兴衰，更关系到你们家庭的幸福。

我衷心希望每位同仁在为企业努力工作的同时，都能关注健康，珍爱生命，一同创造我们企业明日的辉煌，共同分享奋斗的成果！

愿每一位同仁在企业度过激情燃烧的岁月，在健康快乐中建功立业，与企业一道走向成功！

胜利的荣耀属于我们企业，属于企业的全体同仁！

最后，我衷心祝愿全体同仁及家属工作顺利、生活愉快、万事如意！

## 全员营销发言篇四

一、零售法：每家每户送二两，打开销路。

二、批发法：

1、因出酒率高，可让批发商每斤酒多赚一元

2、以送酒形式，十斤酒可送一斤。

三、代销法：骑摩托车或自行车或2小时走50里路，找50家小卖店，平均每家5斤，共250斤酒。

四、对比法：做两种酒（a白酒b多良酒）采取同质低价，同价优质占领市场。

五、实践法：

1、以粮换酒，农村经济来源不广，但粮食多

2、加工形式，因市场上有很多酒精勾兑的假酒，而新工艺酿酒出

酒率高，酒客不太相信，因此可卖酒曲给客户让其用自己的粮食亲自发酵，帮其蒸馏赚加工费。而酒客因家里存放大量酒，每天可能会多喝一些（二两或半斤或七两）还有红白喜事用酒量大的时候，酒客更希望用此方法，这样平均每天可加工250斤。

六、现蒸现卖法：赶集时每天可现蒸现卖（送）打开销路

七、宣传法：

1、请当地村干部和能喝酒的人喝酒、送酒，名人宣传

2、哪家请客时，便宜批发或送酒赞助，打出广告，例如结婚请客200至300人，口碑宣传。

八、促销法：

1、买酒送酱油，醋，黄酒，饮料，奶茶

2、做各种药酒或买酒送药酒配方

十一、业务员上门销售法：请业务员骑自行车大街小巷卖，可以用责任底薪加提成的形式。

十二、酒糟做饲料科学养猪：

1、直接卖酒糟饲料

2、自己科学养猪

3、与养殖户协商，提供饲料，猪出栏后除去猪仔成本分成（四六分或三七分）

以上销售方法是售后跟踪服务时，学员反馈回来的销酒方法，先提供给各位新学员参考，请根据自身情况采用，希望能帮到您，祝事半功倍！

郑州一本机械设备有限公司

## 全员营销发言篇五

大家上午好！

当我走上这个演讲台，心里面一阵阵的激动也随之而来，非常感谢领导给我这样的机会，同时感谢同事们给予我的信任。我是水电站设备制造厂公司的一名销售人员，经过这些年的

销售生涯，我真的感触颇多，一个好的企业，一个响亮的品牌，在市场营销中占有多么重要的位置啊！今天，我很荣幸站在这里和大家一起分享我心中的这份感触，是幸运，是挑战。

企业要想发展，就必需一个强大的企业文化作为支撑。而我们企业的文化精髓就是：永恒的市场，真诚的服务，最好的质量，不断的创新的管理理念；团结，求实，创新，奉献的企业精神；以人为本，以质取胜，塑造品牌，做强做大的企业方针；为顾客创造价值，为员工谋求发展，为股东增加财富，为社会承担责任的企业使命以及属企业品牌，为用户服务，让用户满意的经营理念。在这些文化精髓中，我总结了“真诚”，“细心”，“团队”，“创新”四点作为我营销的指南针。

“真诚”就是诚实守信，诚信是我们企业发展的根本，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有拥有一颗真诚的心，坦诚相待，言行一致，发于内心的去交流、沟通，才能得到他们的认可。

在生活中，我们大多数人都需要别人给予一些体贴，而我们用自己的“细心”巧妙地将一些体贴融入到言行之中。做营销我们更要从这些小的方面插手，比如一句温暖的话，一个亲切的动作或许就会产生感动人的强大力量。

“团队协作”是一种精神，我们又称为“团队精神”。“以顾客为中心”是我们公司建立的唯一目标，我们注重组织团队的力量，因为没有团队的相互协作和支持，企业前进的目标往往很难实现。我们公司有着切实的协作和分工体系，我们之所以能够缩短流程周期，不断提高顾客的满意度，快速响应，开发最具创意的新产品和服务，然而所有的这一切都在同一时间进行。原因很简单，那就是团队的力量！我们公司通过组织团队使全体员工参与，以顾客为中心，然后转向整合流程管理。围绕“以顾客为中心”来构建团队，将使我们

公司的各个环节紧密地连在一起，以达到共同目标。

现代水电设备之间的竞争就是企业管理创新能力的竞争。我们首先要有一个自己应该一直处于一个创新状态的意识，只有这样，我们才能将管理的组织创新，人才管理创新，技术管理创新做好，才能有效推动集体学习，使组织中的每个员工不断的学习，并充分发挥员工的创造能力，不断改进管理、技术及服务，使组织获得持续的竞争优势。

21世纪，这个企业竞争最激烈的时代，任何企业要想立足不衰，有两个方面最为重要，一是企业品牌，二是顾客的满意度和忠诚度。面对品牌整合营销时代的到来，品牌就代表着整个公司的形象，精准定位品牌战略，着力品牌建设，投资品牌建设，是我们企业在市场竞争中立足的重要手段，也是我们企业生存下去的唯一活路。因为对于一个企业而言，能为社会提供的有形的产品和实物总是有限的。但是，品牌和品牌上附着的企业文化，却能提供给消费者终生享用的精神财富。而这种精神财富，便是品牌得到市场认可的根本原因，也将成为品牌事业的根本基石。我们企业注重品牌建设，精准定位了品牌战略，不断提高产品质量以保护消费者的利益。我在销售中了解到我们的品牌在广大的消费者中有着极高的忠诚度和认可度，这就说明了我们的品牌战略方向是对的，我们以人为本，为消费者服务的经营理念也是对的。

今天，我在这里代表我们水电站设备制造厂向广大消费者承诺：我们将遵循企业的要求，提高产品的质量，进一步优化服务，为顾客创造价值，将保护消费者的利益作为我们应尽的职责和义务，在今后的日子里我们将历史化作镜鉴，用创新成就伟业，质量在左、诚信在右，一路前行、一路播种，待到山花烂漫时，再一手拥抱收获的喜悦，一手再谱壮丽的华篇。