# 年会销冠发言稿范文三篇

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-06-15

*作为年度销售冠军，今天在此发个言，不足之处还请大家多多指正。我们习惯把攻心为上作为销售人员的杀手锏，毋庸置疑，这确实是优秀销售人员的必备技能，还有人把销售比喻成谈恋爱，必须胆大心细脸皮厚。为大家整理的《年会销冠发言稿范文三篇》，希望对大家有...*

作为年度销售冠军，今天在此发个言，不足之处还请大家多多指正。我们习惯把攻心为上作为销售人员的杀手锏，毋庸置疑，这确实是优秀销售人员的必备技能，还有人把销售比喻成谈恋爱，必须胆大心细脸皮厚。为大家整理的《年会销冠发言稿范文三篇》，希望对大家有所帮助！

篇一

　　尊敬的领导、经理及各位同事：

　　大家下午好！

　　今天我非常荣幸地在这里，参加此次优秀员工的竞选，心情特别的激动。说实在的当我接到部门通知的时候，心情十分的忐忑，以前甚至从未想象过，能有机会和大家站在同一舞台来展示自己！在此我非常感谢部门领导，在过去的一年中对我的工作的肯定，同时也由衷的感谢公司为我们搭建了这样一个舞台。我是公司中一名普通的员工，在进入公司的这一年多时间里，我深刻体会到作为一个零售企业所承受的压力，也许我们并不像身边的领导们那样整天忙碌于对公司大方向的把控，我身处一个平凡的岗位，是部门让我在这个平凡的岗位上体会到了不平凡的工作意义，我热爱我所选择的这份事业，同时身处这个优秀的团队！

　　在我入职的这一年多时间里，深切感受到策划部工作的不易，但是比起部门领导所承受的压力，我们显得却是那样的轻微！过去的一年中，在公司的带领下，在部门领导和同仁的支持和帮助下，我较好地履行了自身的工作职责，完成了本职工作任务。在实际工作中，部门一直强调团队中的每一个人，都要永无止境地更新知识和提高素质，虽然我只是策划部的一名美工，但在日常工作之余，我也从未停顿过对专业知识的学习，我渴望真的能有一天通过自身的努力上升到另外一个平台，为策划部乃至整个公司做出更大的贡献。

　　20xx年在部门领导的带领下，我脚踏实地、兢兢业业地完成了本职工作，作为一名美工我所肩负的是卖场内外的形象维护，看着一个个漂亮的景点、整齐而舒心的卖场环境，能在我的参与之下，展现给广大的消费者是我最为之自豪的事情！周年庆热火朝天的景象，至今也还深深地刻在我的脑海里。20xx年公司大大小小的促销活动，POP、圆牌写了不计其数，在部门领导的带领下，我们一起对策划部促销环节日常统计工作进行了梳理，实现了基础台帐、库存盘点、费用统计的进一步有序化管理。在部门强调加强内部协作和分工的管理要求下，使我们得以更为紧密的团结在以部门为核心的战斗堡垒中，步调一致，整齐划一！我深爱着这个团队中的每一个人，也许20xx年对我而言还是天天如一的工作内容，但我不会因此而停歇我朴实的工作步伐，我会一如既往的坚守在这个平凡的岗位上，自觉、高效的完成领导所教办的每一件事，不让领导们为之操心！为部门在这块工作上，真正的减轻管理压力，请领导们放心！

　　对于此次竞选的结果我并不渴望！能有过这样一次美好的经历，我已经无憾了，事实上，今天我能有勇气站在这个舞台上，某种程度上已经收获了我人生这一阶段的成功！谢谢大家！

篇二

　　尊敬的各位领导：

　　大家好！很荣幸能够站在这个讲台上给大家汇报我的工作。我不是灰姑娘，也不是白雪公主，而仅仅是大汉集团一名普通的员工，讲讲我怎么从一个项目部做饭的临时工成长为当地销售冠军的故事。先做个自我介绍，我是xxx，来自美丽的湘西永顺县，目前在大汉城建公司永顺项目部做营销部工作。202\_年刚进大汉时，在项目部负责做饭，给公司领导和同事们准备一日三餐，为大家做好后勤保障工作。

　　也许，有很多人看不起做饭这个工作，我认为这是工作的起点，在永顺的菜市场，几乎每个摊位的老板都认识我，都知道我在大汉集团上班，在认识我之前，有很多摊主都不知道大汉集团，即使知道的，也不知道大汉集团尤其大汉城建公司是干什么的。

　　作为一名临时聘用的厨师，虽然位置普通且卑微，但我想自己既然是大汉集团的一员，就应该珍惜这份工作，更有义务和责任告诉身边的人。于是，通过认真学习，并经常请教潘总他们，自己慢慢知道了大汉集团。然后，再把知道的东西告诉身边的朋友，说大汉城建公司是一个“干大事，流大汗，成大业”的房地产公司，是中国城镇建设的领跑者，是给永顺人民造福和要做贡献的大公司。

　　就这样，我慢慢地积累了很多客户，并且让他们了解了大汉集团。各位领导、各位同事，我不太会说话，但当时确实发自内心的想，即使能为大汉集团永顺项目部的同事们做饭，这也是一份跟光荣的职业。我没有理由不把自己的工作做好，热爱这份工作，热爱我们的公司。

　　我做的饭菜经受住了时间的检验，得到了同事们的认可，可以说，最初的自信就是从做饭中得到的。随着永顺项目府正家园进入营销的前期准备阶段，公司领导看我热情、大方，推荐我到了营销部进行销售工作。就这样，诚惶诚恐地就从厨师转变为一个临时的销售员。开始，确实有些不适应，我读书少，连电脑都不太会，也更不知道什么叫做营销方案。但是在永顺项目部各位领导同事们的大力帮助和鼓励下，我加强了学习，并暗暗告诉自己，就算比别人付出十倍百

　　倍的努力，也要珍惜这个难得机会，因为这个机会实在是来之不易，不能让帮助鼓励过我的潘安民总经理、陈宪刚副总、罗永峰副总及同事们失望，不能让亲人们失望，我给自己加油，一定要干出一番成绩来。

　　通过这种原始的交朋结友方式，我认识了不少人，也认真记录了他们的联系方式，并不定期地发信息向他们问候，也不断推荐大汉集团在永顺建造的房子。可以说，这两年，正是这些人成就了我的销售业绩。据不完全统计，这些人要占我业绩的一半以上，大约有1千多万元。

　　我属龙，今年是本命年，龙，意味这吉祥，也有胜利的意思。说白了，我是一个喜欢挑战的人。当得知营销中心的门面因为价格高还没有人购买时，就很想试试。当时想，一下子要拿出六百多万的人还是少，能买得起这么贵门面的人一定是有钱人。当得知永顺不少有钱女人，经常出入县城豪华的美容中心时，我咬着牙，自己花了几千元钱办了张美容卡，混了进去。

　　爱美之心人人都有，尤其是女人，谁不希望能永远漂亮美丽？但是我家庭条件不好，过去从来不做美容的。但是一想到这是工作，也就不想那么多了。舍得舍得，不舍哪有得？美容中心是老板娘多的地方，要认识她们，必须得走近她们。

　　付出总有回报，这几千元没有白花。没过几天，我就在美容院认识了几个大客户，并且她们成为了我旳好朋友。也正是这些好朋友，购买了府正家园的几个大门面。而一位姓杜的外地老板娘，更是被我的真诚所打动，她来永顺多年，在永顺生意做得很好，如在猛洞河旁边的鸭霸王和永顺很有档次的聚湘楼酒店等等。固定资产数千万元，是永顺名副其实的大老板。

　　一天，我们美容时，我再次把大汉集团这些年在湖南各地投资城

　　镇建设的情况做了讲解，并说大汉城建公司不是普通的房地产开发商，“大汉模式”所推行的“一路一市一园”是造城，而且在永顺还是“大汉模式”的升级版，“三路一市三园”。

　　杜老板被说动了，美容后专门去了府正家园。后来也在陈宪刚副总经理的领导下，大家一唱一和，配合默契，成功将营销中心的门面以600多万元的价格推销出去；比公司原定的估价多了一百多万元。

　　通过观察和实践，我发现，要把房子门面卖出去，一定要全面开花。什么是全面开花，我想就是大老板小百姓都要抓住。普通的农村外出打工者，也就是小百姓，他们是在县城购买住房的生力军，目前在永顺县城做生意的大老板，他们应该是门面商铺的主要购买力。

　　正是在这种指导思想下，我在做好房子销售的同时，也继续瞄准有很强购买实力的本地老板。同样又是在美容中心，我认识了永顺县城佳又多大超市的老板娘麻姐。于是，我加强了与麻姐的联系，甚至是她生活中的小事情，只要知道，都当作是自己的事情去办。令人高兴的是，当公司新楼盘府顺家园开始营销时，她竟然一口气将22号栋的8个大门全部购买，售价近200万元。

　　尊敬的各位领导，今年现在为止，我已经取得了3000多万元的销售业绩，在这个过程中，我懂得了学习、热爱、付出、责任和感恩。所以想说的是，这些成绩，不是我个人多么多么的优秀，而是与集团上下的关心分不开，与永顺项目部全体同事们的支持配合分不开，与我亲人朋友的鼓励奉献分不开。在此，我向大家表示衷心的感谢！

　　下面，就如何做好自己当前工作和下一步打算，对各位领导汇报一下，主要是三个方面，一、继续按照202\_年做的工作去做：即做好市场调查，深入乡镇拓展，认真发卡蓄客；二、今年争取府顺家园三次开盘销售业绩再有突破，力争再当冠军。三、目前的蓄客情况还不错，争取明年销售继续创造佳绩。

　　尊敬的各位领导，当领导要我到集团来交流营销经验时，说真的，我诚惶诚恐，因为我做的都是自己应该做的事情，说实话，而且离公司的要求还差得远。当然，我一个小学毕业生，也从来没有登过讲台，领导们却要我讲话，确实有点紧张，讲得不好，敬请大家指正和批评。祝大家身体健康、万事如意！

　　谢谢大家！

篇三

　　各位领导、各位来宾，各位员工，大家好！

　　我作为年度销售冠军，今天在此发个言，不足之处还请大家多多指正。

　　我们习惯把攻心为上作为销售人员的杀手锏，毋庸置疑，这确实是优秀销售人员的必备技能，还有人把销售比喻成谈恋爱，必须胆大心细脸皮厚，但关键是很多情况下我们做的许多事情只是走了嘴，好一点的走了脑子，真正走心的太少了！做销售绝对不能浮于表面，如果真的把销售比喻成谈恋爱，你在销售过程中是不是做到了追女孩时经常做的三点：第一，充分了解对方的背景、喜好和需求，所谓是知己知彼百战百胜，投其所好会让你们之间的距离迅速拉近；第二，神经病式的揣摩对方说过的每一句话，每个眼神，每个表情，洞察对方的情绪变化，仔细想明白对方到底想要表达怎样的意愿；第三，不能走一步看一步，临场发挥，约见之前必须心里有预案，约见时间长了该说些啥，约见时间短了又该如何组织语言，要学会看三步走一步，经过认真准备的约见才会更加高效！

　　会哭的孩子有奶吃。被历史沉淀下来的东西都是经典中的经典，所以在做市场的过程中我们也应该谨记老祖宗的教诲：“人心齐，泰山移！”现在已经不是个人英雄主义的时代，必须要学会团队合作，要学会求助于人，大家都晓得会哭的孩子有奶吃，但很多销售人员根本不会哭，或者确切的说不知道该向谁哭？在做市场的过程中，一般有三个对象可以供你坦诚倾诉：一是公司高层领导，公司多年的经营积累了丰富的业内资源，并且随着历史的沉淀，资源越来越优质，在你摸清项目的来龙去脉之后，应该主动的频繁的向公司争取资源支持，那么多项目那么多销售人员，你不哭领导也不会知道你需要支持；二是自己的人脉圈子，既然选择了做市场，就必须学会编织人脉圈子，也许你认识的人不能直接的帮到你，但也许他的朋友可以直接帮到你，为了寻求间接的支持，必须定期的向喜好交际的好朋友汇报自己工作行踪，到时你就会发现这个世界真的很小，做事的就那么几个人；三是自己的客户，能爬到一定位置的老客户，在自己的那个能量层面上肯定积累了不少的同行资源，完全可以让他们当顾问或者导师，帮助你迅速找到关键人，要想让能量大的老客户帮到你，前提是他得信任你！

　　临近年关，形形色色各种各样的总结会议接踵而来，大部分会议都是以“继往开来”四字为主题，回首过去，总结经验，展望未来，再接再厉。前天的营销分公司年会，颁发了xx年度销售之星的奖项，该奖由一位江湖气息稍浓的大哥捧走，这位大哥在xx年为公司签下1亿2千万的总合同，为公司可谓是立下汗马功劳，在分享获奖感言时，他并没有像其他获奖人员一样说一些冠冕堂皇无关痛痒的致谢词，而是开口说道：“拿到这个奖是意料之中的事情，相比感谢致辞我相信大家更愿意听听我是怎么拿到这么多大单的，接下来，我就和大家分享一下我在做市场工作时的一些个人体会，希望来年的年末，你也有机会站在这里发表获奖感言！”掌声过后，他开始了自己的实战经验分享：“我做市场把握住了三大原则，仁者见仁智者见智，希望这三点能引起在座各位对待市场销售更深邃的思考……

　　这个荣誉不但得益于公司各位同事的支持与默契合作，更得益于公司优良的团队气氛和集体上下一致信念，大家积极认真的工作态度，领导对我工作的信任和支持，同事们对我的支持与帮助以及整个南宁银嘉所有部门的共同努力，也正是在这个融洽与和谐的环境，让我能在工作中投入的热忱，从而实现自身更大的价值，所以这份沉甸甸的荣誉不光属于我个人而是属于我们销售团队每一个成员。这次能被评为五星员工，我想这也是对我今后工作做得更好的鼓励，我也坚信今后的工作一定会做得更好。销售部是我们公司的一线部门，我也是其中的一员，俗话说：没有平凡的岗位，只有平庸的员工，我在这个岗位上如果不尽职尽责，是不能够影响全局的，所以责任是高于一切的，在工作上，没有小事，小事如果不认真、不尽责，也能造成大错。

　　记得刚进入公司时什么都不懂，天天就跟着师傅的\*后面转，看着师傅天天卖机器，想想自己什么时候才开始卖自己的第一台电脑，那时的心情是多么的能卖出一台电脑，告诉我的师傅和大家我能自己卖电脑啦！但是一次一次的失败让我静了下来，为什么师傅们一接到顾客就卖了，而我怎么接到的都不买的呢！郁闷呀？后来通过我师傅的教导以及学习他们的话术和技巧，我来到银嘉的第三天，终于在我师傅的帮助下销售出去了，那时的我不知道有多高兴和激动，而每个月的五星评比，我们新员工也只有看和鼓掌的份，什么时候我们也做到师傅们一样的业绩，也可以上去评比五星员工，五星员工是多么的荣耀，也是银嘉一线销售的证明，来公司半年自己还是没能上五星，自己那时候是多少的渴望能做到五星员工的级别，成功不是想就能得到的，也是靠实打实的做出来的，通过不段的努力我已经具备这样的能力，我也坚信我能做到五星员工的，这次能评上五星员工我真的很高兴也很激动，当然这也是在我的努力下获得的，因为我一直对我的工作有着坚定的毅力和必胜的信心，我也坚信一时的成功不是靠三分钟的热情就能做到的，而是一种持之以恒的精神，需要坚忍不拔的性格和坚强的意志。我相信一个人工作上优秀不优秀，并不取决于你的工作有多重要、贡献有多大；而在于你是否能兢兢业业地工作，把工作出色地完成，那你就是优秀，如果你不论负责哪项工作均能够同样做到，那你就是秀的。

　　谢谢大家！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！