# 营销从推销自己开始（精选五篇）

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2025-05-23

*第一篇：营销从推销自己开始营销从推销自己开始产品包装、上市推广、促销安排、品牌建设、客户沟通．．．．．．在很多企业里营销人员都是公司里的宝贝。在竞争日益激烈的“买方市场”，东西好不一定就卖得好，企业要让更多的客户了解产品，扩大品牌影响力，...*

**第一篇：营销从推销自己开始**

营销从推销自己开始

产品包装、上市推广、促销安排、品牌建设、客户沟通．．．．．．在很多企业里营销人员都是公司里的宝贝。在竞争日益激烈的“买方市场”，东西好不一定就卖得好，企业要让更多的客户了解产品，扩大品牌影响力，就需要市场营销。优秀的营销人员身价也因此水涨船高。营销人员应该具备怎样素质？身为营销人，你如何开展工作？

1、白领还是蓝领？

“真想不到啊，学历低、水平差、这样一个人、做了几年销售，居然有房有车子了．．．．．．”周围不时有人这样感叹，某个熟人，某个同学，几年间就乌鸦变凤凰，而实现这一转变的原因是：那人跑业务了！

打工通常不可能发财“跑业务”却是例外，业务员月收入过万不稀奇，从业务员变身代理商及至千万富翁的也有，大有人在。虽然如此，除非找不到其工作，一般有实力竞争白领职位的人，很少会主动选择做销售。为什么？因为二人“现象”很突出；20%的优秀者赚走了8%的钱，其他人都是忙忙碌碌，生计艰难。

在旁观者看来，做销售必须酒量大、脸皮厚、夸夸其谈、吃喝嫖赌都会来几下。实际上完全不是这回事，我所见过的销售高手大多很稳重，言语并不多，也没有上述恶习。人们之所以产生这种误解，或许因为他见到的，往往是低端产品的业务员。

低级的销售人员靠得是“呲”竞争对手的产品来卖货。而优秀的销售人员，是用丰富的产品知识和察言观色的本事打动顾客的。

“推销员一忌讳强买强卖，二忌讳打击别人提高自己。人都有逆反心理，越是“呲”竞争对手，越说明你对自己的产品不自信。当推销员神态要有一种愿者上钩的自信，心理再急，也不能露出半点强迫的意思。另外，要察言观色，摸准顾客关注的重点，那就是你的主攻方向。最后一条别忘了良好的售后服务，热情的售后服务等于给自己搭了一座桥。

当顾客向你询问的时候，应并不急于推销出产品，而是顺着顾客热情介绍，向他详细地介绍自家产品的优势，一边介绍一边察言观色，看顾客对哪些特点感兴趣，以便深入细致地投其所好。该如何说服客户接受我们价格昂贵的产品？经验是：用丰富的专业知识，为客户出谋划策，确定候选人目标后再进行全方位的市场搜索服务，用娴熟的沟通谈判技巧，帮助客户和候选人实现双赢。

三流企业做销售，二流企业做品牌，一流企业做标准。人如产品，营销人的境界也有高下之别，有的人，只能靠价格战吸引一两张合同，昙花一现；有的人，靠人格魅力感召身边人，将潜在的客户变成贴心的朋友和忠诚的顾客。成功的营销人，让自己已在职场不致滞销甚至被当作损耗品报废；更须不断提升自身的“质量”和“品牌”。不仅善卖产品，更擅“卖自己”—懂得把自己也作为一件产品来加以策划、包装、展示和推广。

**第二篇：从改变自己开始**

从改变自己开始

在一个国家的墓园里，有许多国家首脑的墓志铭。某个角落里的一段墓志铭是这样写的：

我在年轻的时候有一个伟大的愿望，想改变世界，但是随着我的年龄的增长，我发现我不能，所以我想改变整个国家；但是等到我的年龄再大的时候，我发现我没有这个能力改变自己的国家，那我就想我的愿望就是改变我的家庭；等到我年老的时候，我发现我也没有能力改变我的家庭，我就想我要改变我自己；等到我行将入土的时候，我才发现我依然没有改变我自己。这时候我就想，如果我一开始的愿望就是改变我自己，那么我自己改变了，同样就有可能改变我的家庭，就有可能改变我的国家，甚至有可能改变整个世界。

**第三篇：从自己开始(作文)**

从自己开始

国际学校的校规只有四条：尊重自己，尊重他人，有责任感，对人友好。人文课第一讲：你的名字怎么来的？你的家在哪里？你想拥有什么样的品质？你喜欢的格言和愿意？……

著名学者于丹说：一个人的视力本有两种功能，一种是向外去，无限宽广的拓宽世界，一种是向内来，无限深刻的发掘内心。人生路漫漫，走在人生路上的我们都向外望去，去认识这世界的一切，但很少有人向内看，因为他们不知道，认识世界之前需从自己开始。

想要认识别人，先要了解自己。看到自己的缺点，才能注意到别人的优点，让自己获得进步。憨豆先生用他独特的表演形式被许多人铭记。并不是因为运气或特有的安排，而是因为他足够了解自己。因为足够了解自己的长处和天赋，尝试了别人不敢触碰的领域，从而为自己打下一片天地。了解别人的人不是最有智慧的，真正收获成功的人往往是充分认识自己的人。

霍金在二十岁时患了肌萎缩性侧索硬化症，在接下来的岁月里，他全身瘫痪，在轮椅上坚强奋斗了二十多年，在探究黑洞与宇宙的起源与归宿等问题上走在世界前列，并在1988年出版了震惊世界的《时间简史》。他之所以在人类科学的发展抹上了灿烂的一笔，是因为他充分认识自己，有着坚强的意志。生命的沉重打击并没有让他沮丧，也没有让他放弃梦想，而是在苦难的熔炉中百炼成钢。

战国时期，赵国的大将廉颇与上卿蔺相如不和。蔺相如为了国家的利益处处谦让，后来廉颇知道自己错了，便向蔺相如负荆请罪。最后两人成了挚友，共保赵国的天下。试想，如果蔺相如不是以谦让的态度去对待廉颇，而是与廉颇对峙起来，那就不仅是他们个人的损失，更是整个赵国的损失。

“认识到自己的过失，可以将自己变得更优秀；认识到自己的强项，可以用它来开辟人生之路，认识到自己的不足，可以用它来完善自己。要想更好的融入这个社会，认识这个世界，应该从认识自己开始。”

**第四篇：营销从心开始**

营销从心开始

销售是营销人员充分发挥自主性和能动性，靠智慧和坚毅取得成功并实现自我价值的职业，是不断迎接挑战，让企业的需求得以满足，通过帮助别人而成就自己——使自己在精神上得到满足，在物质上不断丰富，并不断完善自我的工作。

寻求“实现销售”和“满足需求”二者之间的平衡点，是营销人员永恒的任务。如果要实现理想的销售业绩，就必须要调整自己的心态，揣摩企业的态度，满足企业的需求。

我们每一位营销人员，都梦想硕果累累，业绩卓越。要成为一名优秀的营销人员，就必须拥有五个心理素质条件：企业导向、销售技巧、知识储备、有效沟通、自我调控。而这五个条件之中，“自我调控”是营销人员心理素质的核心。

企业导向，就是以企业为中心，洞悉企业的需求，为企业提供解决方案。只有奉献爱心，表现出诚心，保持着一颗平常心，真诚关心企业，才能真正发现企业的需求，满足企业的需求。

销售技巧，就是针对不同的企业，采取不同的销售方式。要专心了解企业，专注于自己的产品和服务，不断提高自己的业务水平，增强实现目标的决心和强而有力的执行能力。

知识储备，就是要了解企业、产品和销售知识。只有不断学习、专心研究、虚心请教，才能更好地熟悉产品、精通销售、服务企业。

有效沟通，就是通过和企业的信息传递，取得企业的真正认同。只有虚心听取企业的意见和建议，耐心回答企业的问题，诚心地为企业服务，才能最终取得企业的真正认同。

自我调控，是在长期的营销活动中形成的一种自我管理能力，也是营销人员心理素质的核心，主要包括主观能动性、自信力、社会适应能力、心理承受力、坚忍性和职业操守等。一个具有良好自我调控能力的营销人员，应当具有鲲鹏展翅的雄心、无往不胜的信心、滴水穿石的恒心和反观自视的静心。能够根据自己的表现和企业的反应，主动调整对自己的认知地图，控制自己的外显行为；同时，根据自己的不足，进一步强化企业导向的营销理念、增加服务企业的销售技巧、完善知识储备、改进沟通方式，从而激发源源不绝的动力，激励自己向目标步步靠近。

成功的营销人员一定要有丰富的知识储备、娴熟的销售技能和积极的行动力。只有不断地充实知识，才能越来越精通服务；只有具备良好的销售技能，才能从容不迫地应对各种企业；只有积极地行动，真诚服务企业，满足企业需求，才能取得良好的营销成果。

除了以上这些条件，营销人员还应拥有积极的心态，不但善于从自我的角度进行心理调适，还要善于从企业的角度，进行换位思考。

成功源自心态，销售从“心”开始。如果为自己镶嵌上雄心、信心、决心、爱心、专心、诚心、耐心、恒心、虚心、静心这十颗“心”，不断激励自己，倾情服务企业，就一定会取得销售上的成功

**第五篇：孝，从爱自己开始**

国旗讲话：孝，从爱自己开始

敬爱的老师、亲爱的同学们：

大家早上好！我是初一（4）班的汤紫琪。今天，我演讲的题目是“孝，从爱自己开始”。

我们歌颂生命，因为生命是宝贵的，它属于我们只有一次；我们热爱生命，因为生命是美好的，它让我们的人生焕发出炫目的光彩。我们行孝尽孝，就应从珍爱我们自己的生命开始。面对学习、生活中可能存在的隐患和潜在的种种危险，你是否做好了一切准备严加防范。

据统计，我国每年大约有1.6万名中小学生非正常死亡，中小学生因安全事故、食物中毒、溺水等死亡的平均每天有40多人。校园安全涉及到青少年生活和学习方面的安全隐患有20种之多，这些安全隐患时刻在威胁着我们的健康成长，而导致悲剧发生的一个重要原因，就是我们欠缺安全防卫知识，自我保护能力差。为了让校园安全的警钟长鸣，为了让同学们了解更多的安全知识，下面，我从游泳方面的安全知识谈谈自己的理解。

同学们，初夏已到，又到了游泳的季节。游泳是青少年喜爱的运动，如果没有足够的安全防患意识，常常会发生溺水事件。为了防止溺水事件发生，我们一定要注意以下几点：

1、学游泳一定要在游泳池里的浅水区内，并且要有识水性的人陪同。

2、学会游泳之后，没有人带领也不能在江河湖海或池塘里游泳。即使在这些地方游泳，下水之前要先观察地形情况，遇到水中有暗流或漩涡、乱石、水草或淤泥等，要赶紧离开，以免陷在淤泥里、卡在暗礁中或被水草缠住不能脱身。在不明水下情况的地方绝对不能跳水。

3、游泳前应考虑身体状况，如果太饱、太饿或过度疲劳时不要游泳；下水前试试水温，若水太冷，就不要下水；泳前先在四肢撩些水以适应水温，不要立刻跳入水中，以免抽筋出现溺水事故。

4、游泳时如出现胸痛，可边用力压胸口，边向岸边靠拢。如腹部疼痛，最好喝一些热的饮料或热汤，以保持身体温度。

同学们，我国古老的《孝经》开篇说：“身体发肤，受之父母，不可毁伤，孝之始也。”世上每个人都是父母生、父母养，所以行孝尽孝要从珍惜自己的生命开始。天底下最真的是母爱，在5·12地震来临的时候，一位母亲用自己的身体护住了自己的宝宝，倒塌的房屋夺走了这位母亲的生命，她用自己的死换来了她孩子的生。就在她生命的最后一息，她用最后一点精力在手机上写了这样一则短信，她对孩子说：“宝贝，如果你能活着，记住，妈妈是最爱你的。”这就是人的本性。天地之间人为贵，保全好父母给自己的身体是孝敬父母的前提。让我们一起注意安全，珍爱自己的生命，勤奋学习，尽自己的努力去感恩、孝敬生养我们的父母吧！

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！