

销售故事及感悟心态(精选5篇)

我们得到了一些心得感悟以后，应该马上记录下来，写一篇心得感悟，这样能够给人努力向前的动力。那么你知道心得感悟如何写吗？以下是小编帮大家整理的心得感悟范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

销售故事及感悟心态篇一

有三个少年跑到少林寺，要求主持收他们为徒。主持问第一名少年：你为什么要学武功？

第一名少年回答：师父，我身体太弱了，我学武功是要强身。

主持又问第二名少年：那你呢？

这名少年回答：师父，我家里富裕，每天大鱼大肉，所以我吃得太肥了，我学武功是要减肥。

主持跟着问第三名少年：那你又为什么要学武功呢？

这名少年感慨说：师父，我村子里遇劫，我父母和许多乡亲父老都被土匪杀了。我学武功是要报仇，不让这些土匪逍遥法外。

结果，学有所成的当然是要报仇的少年。

感悟：什么原因让你想做一名销售？因为应酬朋友？因为打发时间？因为要多赚外块，还是因为要创一番轰轰烈烈的事业，让那些看不起你的大跌眼镜呢？首先必须要有一个明确的理由，弄清楚为什么你要从事这行业，才能收到事半功倍之效。

励志故事(二)：卖大蒜的商人

有一位商人，带着两袋大蒜，骑着骆驼，一路跋涉到了一个遥远的国家。那里的人们从没有见过大蒜，更想不到世界上还有味道这么好的东西，因此，他们用当地最热情的方式款待了商人，临别赠予他两袋金子作为酬谢。

另一位商人听说了这件事后，不禁为之动心，他想：大葱的味道不也很好么？于是他带着葱来到了那个地方。那里的人们同样没有见过大葱，甚至觉得大葱的味道比大蒜的味道还要好！他们更加盛情地款待了这位商人，并且一致认为，用金子远不能表达他们对这位远道而来的客人的感激之情，经过再三商讨，他们决定赠予这位朋友两袋大蒜！

感悟：做市场往往如此，先抢一步，占尽先机，得到的是金子；而步人后尘，得到的可能就是大蒜！

励志故事(三)：曾国藩与窃贼

曾国藩是中国历史上最有影响的人物之一，然而他小时候的天赋却不高。有一天在家读书，对一篇文章重复不知道多少遍了，还在朗读，因为他还没有背下来。这时候他家来了一个贼，潜伏在他的屋檐下，想等读书人睡觉之后捞点好处。可是等啊等，就是不见他睡觉，仍旧翻来复去地读那篇文章。这个贼大怒，跳出来：“这种水平还读什么书？”然后将那篇文章背诵一遍，扬长而去！

这个贼是很聪明，至少比曾先生要聪明，但是他只能成为贼，而曾先生却成为毛泽东都钦佩的：“近代最有大本夫源的人”。

感悟：成功和劳动是成正比的，有一分劳动就有一分收获，日积月累，从少到多，奇迹就可以创造出来。没有人能只依靠天分成功，上帝给予了天分，勤奋将天分变为天才。

励志故事(四)：再试一次

有位年轻人去微软公司应聘，而该公司并没有刊登过招聘广告。总经理疑惑不解，年轻人用不太娴熟的英语解释说自己是碰巧路过这里，就贸然进来了。总经理感觉很好奇，破例让他一试。面试的结果出人意料，这位年轻人表现糟糕，他解释说事先没做准备，总经理就随口应道”等你准备好了再来试吧“。

一周后，年轻人再次走进微软公司的大门。这次他依然没有成功，但比起第一次，他的表现要好得多。而总经理给他的回答仍然同上次一样：”等你准备好了再来试吧“。就这样，这个青年先后5次踏进微软公司的大门，最终被公司录用，成为公司的重点培养对象。

感悟：首先，愚者错失机会，智者善抓机会，成功者创造机会。机会只留给准备好的人。其次，工作、生活中困难重重，若能以勇敢者的气魄，坚定而自信地对自己说一声“再试一次！”，就很可能达到成功的彼岸！

励志故事(五)：诺亚方舟的故事

世界重建之日，上帝告诉先知建一艘名为诺亚方舟的大船，将所有的物种一雌一雄带上船，重新开始，结果船空间有限，载不下所有动物，上帝出主意说：“每一种动物讲一个故事，使大家都笑的留下，否则留下。”，恐龙第一个自告奋勇，它讲的故事特有趣，动物们乐得前仰后合，可是上帝说：“对不起，你得跳下去，因为只有猪没有笑。”所以恐龙消绝了。第二个讲故事的是麒麟，它的故事比恐龙的还逗，动物们又笑开了，可是上帝说：“对不起，你得跳下去，因为只有猪没笑。”，所以麒麟也消失了。第三个轮到了孔雀，可是它实在不会讲笑话，于是就要为大家开屏，上帝同意了，于是它就开屏了，并不可笑，但这时，只见猪笑得翻身打滚，前仰后合，于是大家都觉得很奇怪，上帝就问猪为什么，猪好不容易忍住笑说：“恐龙讲的故事太好笑了！”。

感悟：有灵敏锐的反应力，才能把事业中的问题自主的解决。

励志故事(六)：如何说禅

南隐是日本明治时代的一位禅师。

有一天，有位大学教授特来向他问禅，他只以茶相待。

他将茶水注入这位来宾的杯子，直到杯满，而后又继续注人。

这位教授眼睁睁地望着茶水不停地溢出杯子，直到再也不能沉默下去了，终于开口说道：“已经满出来了，不要再倒了！”

“你就像这只杯子一样，”南隐答道，“里面装满了你自己的看法和想法。如果不光把你自己的杯子空掉，叫我如何对你说禅？”

感悟：这个故事告诉人们，许多事情必须是从头学起，切忌自满。一个人如果自满，觉得自己什么都会，就必然导致什么都“装不下。什么都学不进去，就像茶水溢出来一样，再也不可能有任何进步可言了。

销售故事及感悟心态篇二

这是营销界尽人皆知的一个寓言故事：

两家鞋业制造公司分别派出了一个业务员去开拓市场，一个叫杰克逊，一个叫板井。

在同一天，他们两个人来到了南太平洋的一个岛国，到达当日，他们就发现当地人全都赤足，不穿鞋！从国王到贫民、从僧侣到贵妇，竟然无人穿鞋子。

当晚，杰克逊向国内总部老板拍了一封电报：“上帝呀，这里

的人从不穿鞋子，有谁还会买鞋子？我明天就回去。”

销售故事及感悟心态篇三

——人生务必渡过逆流才能走向更高的层次，最重要的是永远看得起自己。

最后，这位农夫决定放下，他想这头驴子年纪大了，不值得大费周章去把它救出来，但是无论如何，这口井还是得填起来。于是农夫便请来左邻右舍帮忙一齐将井中的驴子埋了，以免除它的痛苦。

农夫的邻居们人手一把铲子，开始将泥土铲进枯井中。当这头驴子了解到自己的处境时，刚开始哭得很凄惨。但出人意料的是，一会儿之后这头驴子就安静下来了。农夫好奇地探头往井底一看，出此刻眼前的景象令他大吃一惊。

当铲进井里的泥土落在驴子的背部时，驴子的反应令人称奇——它将泥土抖落在一旁，然后站到铲进的泥土堆上方！

快读故事感悟：

就如驴子的状况，在生命的旅程中，有时候我们难免会陷入枯井里，会被各式各样的泥沙倾倒在我们身上，而想要从这些枯井脱困的秘诀就是：将泥沙抖落掉，然后站到上方去！

销售故事及感悟心态篇四

昂起头来真美。

别看它是一条黑母牛，牛奶一样是白的。

珍妮是个总爱低着头的小女孩，她一向觉得自己长得不够漂亮。有一天，她到饰物店去买了只绿色蝴蝶结，店主不断赞

美她戴上蝴蝶结挺漂亮，珍妮虽不信，但是挺高兴，不由昂起了头，急于让大家看看，出门与人撞了一下都没在意。珍妮走进教室，迎面碰上了她的老师，“珍妮，你昂起头来真美！”老师爱抚地拍拍她的肩说。

那一天，她得到了许多人的赞美。她想必须是蝴蝶结的功劳，可往镜前一照，头上根本就没有蝴蝶结，必须是出饰物店时与人一碰弄丢了。自信原本就是一种美丽，而很多人却正因太在意外表而失去很多快乐。

快读故事感悟：

无论是贫穷还是富有，无论是貌若天仙，还是相貌平平，只要你昂起头来，快乐会使你变得可爱——人人都喜爱的那种可爱。

销售故事及感悟心态篇五

—

有四个营销员接受任务，到庙里推销梳子，第一个营销员空手而归，说到了庙里，和尚说没头发不需要梳子，所以一把都没有卖掉。第二个营销员回来了，销了十多把，他介绍经验说，我告诉和尚，头发要经常梳梳，不仅止痒，头不痒也要梳，要以活络血脉，有益健康。念经念累了，梳梳头，头脑清醒。这样就销掉了十来把。第三个营销员销了百十把，他说，我到庙里去，跟老和尚说，您看这些香客多虔诚呀，在那里烧香磕头，磕了几个头起来头发都乱了，香灰也落在他们头上，您在每个庙堂的前堂放一些梳子，他们磕完头可以梳梳头，会感到这个庙关心香客，下次还会再来。这一来就销掉百十把。第四个营销员说销掉了好几千把，而且还有订货。他说，我到庙里跟老和尚说，庙里经常接受人家的捐赠，得有回报给人家，买梳子送给他们最便宜的礼物。您在

梳子上写上庙的名字，再写上三个字“积善梳”，说可以保佑对方，这样可以作为礼品储备在那里，谁来了就送，保证庙里香火更旺，这一下就销掉好几千把。

【正能量启示】如果不转变观念，要把梳子卖给和尚，简直是天方夜谭，第四个营销员正式改变了推销的方法，便从不可能的商机中开发出潜在的广阔市场，如果每个人都能像他一样换一种思维方式看待问题，在思想和观念上有所突破和创新，不要墨守成规，我们又何尝不能把工作做好。

02

—

一把坚实的大锁挂在大门上，一根铁杆费了九牛二虎之力，还是无法将它撬开。钥匙来了，他瘦小的身子钻进锁孔，只轻轻一转，大锁就“啪”地一声打开了。铁杆奇怪地问：“为什么我费了那么大力气也打不开，而你却轻而易举地就把它打开了呢？”钥匙说：“因为我最了解他的心。”

【正能量启示】每个人的心，都像上了锁的大门，任你再粗的铁棒也撬不开。唯有关怀，才能把自己变成一只细腻的钥匙，进入别人的心中，了解别人。

03

—

僧多粥少，每到开饭时，和尚们一拥而上，本来就少得可怜的粥被挤翻了。大家都挨饿。饿得受不了的和尚提议轮流分粥。这下可好，轮到自己分时撑个半死，他人分时饿得发昏。

方丈云游回来了，决定由其中一名和尚全权分粥，其他不得

有异，但又规定分粥者最后取粥。从此和尚们均等地吃上了热粥。

【正能量启示】凡事必须有制度、机制去规范，制度必须不断创新，与时俱进；好的机制不一定复杂，复杂的机制不一定好。

04

—

【正能量启示】成功的最佳目标不是最有价值的那个，而是最有可能实现的那个。

05

—

【正能量启示】我们常常会忘记把握下班后的时间，挖一口属于自己的井，培养自己另一方面的实力。这样在未来当我们年纪大了，我们还依然会有水喝，而且还能喝得很悠闲。

06

—

马，本来自由自在的在山间撒野，渴了喝点山泉，累了就睡在地上晒太阳，无忧无虑。可是自从有了伯乐，马的命运就改变了，给它的头戴上了笼辔，在它的背上置放鞍具，栓着它，马的死亡率已经是十之二三了，然后再逼着它运输东西，强迫它日行千里，在它的脚上钉上铁掌，马的死亡率就过半了。马本来就是毫无规矩毫无用处的动物，让它吸取日月之精华，天地之灵气，无用无为，还得以享尽天年，教化它，让它懂

得礼法，反而害了它的生命。

07

—

一只四处漂泊的老鼠在佛塔顶上安了家。

“人们向你跪拜，只是因为你所占的位置，不是因为你！”

野猫讥讽道，然后，它像掰开一个汉堡包那样把老鼠掰成了两半。

【正能量启示】人生中，很多人都有得意的时候，要客观地想一想，别人对你毕恭毕敬时，是因为你自身的人格、学识、恩德，还是因为你临时所处的位置。

08

—

小明洗澡时不小心吞下一小块肥皂，他的妈妈慌慌张张地打电话向家庭医生求助。医生说：“我现在还有几个病人在，可能要半小时后才能赶过去。”小明妈妈说：“在你面前，我该做什么？”医生说：“给小明喝一杯白开水，然后用力跳一跳，你就可以让小明用嘴巴吹泡泡消磨时间了。”

【正能量启示】takeiteasy!放轻松些，生活何必太紧张？事情既然已经发生了，何不坦然自在的面对。同样是一个人，放松的状态和紧张状态下解决问题的能力大不相同。

09

—

有一个富翁，一个人住着一栋豪宅。年纪大了，想回到老家居住，与其他老人一起打打牌，下下棋，心灵上有个伴。于是他想把这栋豪宅卖掉。很多有钱人都看上了这栋豪宅，来看的，报价的络绎不绝。有一天，一个年轻人来看房，看完房子后连连称赞。富翁问他：“你决定要购买吗？你想出多少价钱？”年轻人对老人家说：“是的，我很想购买，但是我只有1000英磅。”富翁心想：“那我怎么可能卖给你？”年轻人思考了一会儿，跟富翁说：“我真的决定要购买。我们能商量另一个购买方案吗？富翁说：“你说说你的方案”。年轻人说：“我愿意把我的1000英磅都给你。你把房子卖给我。同时，我想邀请你一起居住在这个房子里。你不需要搬出去。而我，会把你当爷爷一样看待，照顾你，陪伴你”。年轻人接着说：“你把房子卖给其他人，你得到的只是一些钱，而钱对你来说已经可有可无，你足够富有。你把房子卖给我，你将收获的是愉悦的晚年，一个孝顺的孙子，一家人其乐融融的温情。将来我还要你见证我的婚礼，见证我的宝宝出生，让他陪着你，逗着你笑”。你可以选择获得一些可有可无的钱，也可以选择获得一个温情无比的家，一个快乐的晚年。富翁静静地听着他讲述，眼前的这个小伙子如此真诚，目光坚定，他在等待着自己做出选择。钱，他这辈子赚够了，追逐金钱也让他疲惫了，快乐才是他想要的。3天后，富翁把房子卖给了这个年轻人，他们快乐地生活在一起！

【正能量启示】这位富翁真正想要的是什么呢？你的客户真正想要的是什么呢？读懂客户的内心，你才能走近客户。用心与客户交往，与客户成为“知音”，你才能轻松与客户保持关系，客户也愿意在你这里消费！

10

—

禅师见盲人打着灯笼，不解，询问缘由。盲人说：我听说天黑以后，世人都跟我一样什么都看不见，所以我才点上灯为

他们照亮道路。禅师说：原来你是为了众人才点灯，很有善心。盲人说：其实我也是为自己点的灯，因为点了灯，在黑夜里别人才看见我，不会撞到我。

【正能量启示】有时候自己的付出在为别人的同时实质也就是为自己。