

# 世界上最伟大的推销员读后感(优秀5篇)

当品味完一部作品后，一定对生活有了新的感悟和看法吧，让我们好好写份读后感，把你的收获感想写下来吧。可是读后感怎么写才合适呢?这里我整理了一些优秀的读后感范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 世界上最伟大的推销员读后感篇一

我第一次看到这本书的书名的时候，直觉告诉我，这是本关于如何推销的书，它将会教我如何推销自己的货物，我相信很多人第一次看到这本书的时候，也是这样想的，但是，当我翻开这本书之后我才明白，这本书讲的内容十分广，并不是仅仅局限在销售方面，其中包括了对人生的态度，对理想的奋斗，对自己的要求等等，它所讲的内容又是只围绕一个中心，如何成为世界上最伟大的推销员，但它没有偏离题目，没有偏离中心，原来，成为一个伟大的推销员仅仅学习销售技巧是不够的，还要学会待人处事，不断改进自己的不足使自己更加优秀等等，没想到类似于小说的题材，却大部分都是讲道理的。。

书中的羊皮卷一共有10卷，虽然每一卷都是一个的好习惯，但是从整体角度看来，其实都是一个主题，就是坚持，坚持，再坚持！好的习惯是长时间的坚持形成的。

当在看到这本书的时候，感觉这本书就是一般般，像这种讲大道理的励志书到处都是，没有什么新意，但就是因为大家对这本书的高评分，使我努力静下心来好好读完这本书！

仔仔细细地读完了一遍，书中的道理虽然大部分人都懂，但是真正执行的没有几个，很多类似的励志书籍都是在讲千篇一律的大道理，但是这本书最与众不同的是，它要求你用10个月的时间去读完它，用行动去理解它里面深刻的道理，这

才是我最喜欢它的地方。

总结一下，只有一句话：这本书虽然几天的时间就能读完，你不可以否认的是，你要用一生的时间来实践这本书里面的哲理！

## 世界上最伟大的推销员读后感篇二

要“爱一切！”我从书里听到，宽容、从容、友好地对待他人。在爱中，有着神奇的力量，那是信仰。也许没有一个魔法师一样的上帝，上帝从来都是精神性的，是黑暗中的第一缕光，是苦难时天问般的质询。这套书也许没有太实用的东西，然而它直接到达你的心灵，这是一本书能做到的最好的一点。《世界上最伟大的推销员》总销量一千八百万册的奇迹也许不是偶然，看看你周围喧闹的世界，你会明白，买书的人并不仅仅是为了都去做一个成功的商人。读读这套书，你会明白，心灵的苦难最为苦痛，而心灵的解脱惟有信仰，让一种光明平和的力量所引导，迈上人生的坦途。深渊和魔鬼纵然存在，亦不再畏惧。

“心灵的平静是智慧美丽的珍宝，它来自于长期、耐心的自我控制。具备心灵的安宁意味着一种成熟的经历以及对于思想规律与运转一种不同寻常的了解。”仅仅因为这段话，我想我会记住这本书的。一本好书能拯救一个人，一套好书也许会对这个时代有所指引。这样的工作有人做了，荣耀应当归属他们。而荣耀也属于一切战胜自我，又以自身去帮助他人的人们。

成功要建立在美德的基础上

三年前，海天出版社出版了一本薄薄的小书：《世界上最伟大的推销员》，在社会上产生了广泛的影响，最近，该社又推出的一套同样风格的书《羊皮卷全书》也受到了许多人的关注，这些书讲的都是有关人生幸福和成功的。

探讨人生的幸福和成功这样的问题，应该是人人都有兴趣的。东西方的先哲们也多涉及这样的问题。这个古老而新鲜的问题仍然值得我们思考。在中国市场化过程中，在竞争极为激烈的当代，思考这样的问题更有必要。

幸福和成功最终要靠我们自己。一个人要去做什么，决定权在他自己，成败的结果可以说是他个人的奋斗造成的。他可以选择愉快、乐观、向上的积极心态，或者相反。显然前者导致成功和幸福，后者则导致失败。要成功必须有足够的时间、精力的投入。如果思想上松弛，或者不想投入，那么，成功之梦必然成为泡影，因此，希望成功的人们一定要有导致成功的思想方法。在走向成功的征途中必有坎坷，你应当向你的弱点向你的意志挑战，不能战胜自己的缺点怎么能成功呢？另外，要成功，还须参照一些品德高尚的成功榜样，比如本杰明·富兰克林……，如此等等，《羊皮卷全书》讲的比较详细，我就不再重复了。

## 世界上最伟大的推销员读后感篇三

只要决心成功，失败永远不会把你击垮。

我用全身心的爱迎接今天。我赞美敌人。我在心里默默地为每一个人祝福。我爱自己，我用清洁与节制来珍惜我的身体，我用智慧和知识充实我的头脑。

我不想听失意者的哭泣，抱怨者的牢骚，这是羊群中的瘟疫，我不能被它传染。我要尽量避免绝望，辛勤耕耘，忍受苦楚。我一试再试，争取每天的成功，避免以失败收场。在别人停滞不前时，我继续拼搏。

我不再为昨日的成绩自吹自擂。将要做的比已经完成的定会更好。我要不断改进自己的仪态和风度。我要展示自己独一无二的个性。

我要把今天当作生命的最后一天，忘记昨天，也不痴想明天，今日事今日毕。我要以真诚埋葬怀疑，用信心驱赶恐惧。我要让今天成为不朽的纪念日，化作现实的永恒。

我要学会控制情绪，用自己的心灵弥补气候的不足。我要体察别人的情绪波动，学会宽容。

我笑遍世界。我用笑声点缀今天，让歌声照亮黑夜，以笑容感染别人。我要使生活保持平衡，记住无论失败绝望，还是成功快乐，这一切都会过去。

我须深深地扎在泥土中，等待成熟。我要制定目标，不断超越自己。

起而行动，方能平定心中的惶恐。成功不是等待，我现在就付诸行动。

我不祈求小恩小惠，只祈祷冥冥之神为我指点迷津。引导我，帮助我，让我看到前方的路。

## 世界上最伟大的推销员读后感篇四

读完羊皮卷，看完《世界上最伟大的推销员》，我终于明白只要决心成功，失败永远不能把你击倒。

海菲没有因为从事世俗的与钱打交道的人而改变势利，相反，他是一个充满热情，充满爱的人，作为一个推销员还并没有把金钱看做唯一，也不是至高利益，当他把用来开拓自己的前程的第一件长袍给那个婴儿的时候，他的内心是痛苦的，但更因为甜蜜的，没有丝毫的后悔，尽管他不甘心自己永远做一个喂骆驼的脏小子，但他明白自己做了一件值得的事，幸运的是柏萨罗没有责怪他，反而还为他高兴，我才彻底的体会到，任何人都是心里充满了爱，上天也如此不然怎么会有最亮的那颗心一直跟着海菲呢？而且还在他的帐篷上一整夜。

有时候，我会把自己想成一匹狼，做一匹旷野里奔啸的狼，因为有激情、有目标，随时准备出击拿下猎物。也许有人觉得狼是一种很凶恶，没有爱的动物，如果真这样认为，那就大错特错了，如果没有爱，狼怎么会爱上羊呢？学习成绩原地踏步，遇到困难的停止不进，就是缺乏像狼一样的精神，一匹成功的狼，拥有一颗善良的心，拥有优良的道德准则，拥有成功人生的信仰。

我们要把今天当作生命中的最后一天，忘记昨天，也不痴想明天。人活在世上，都需要不断尝试，不断自我完善，不断自我更新，做一匹草原上的狼，为自己打拼出一片天下。

## 世界上最伟大的推销员读后感篇五

通过学习《世界上最伟大的推销员》一书的学习，我深感惭愧，我之所以没有成功，之所以没那么优秀，是因为我做得还不够好，不够精细，做事情3分钟的热度，就拿招聘这件事来说，一直是被动式的推进，没有主动去招聘，起初我一直觉得干业绩比招聘重要，一直羡慕业绩高的分行，但是我又没有想方设法的去招聘，定位出错，没有认清自身存在的问题。

思想意识的滞后导致业绩干不好，人也没招到，通过学习，我改变了观念。我一定要把招聘放在第一位，等人员达到足够多，业绩自然而然就有了，1+5的团队，永远干不过1+10的团队，优秀的人员是招来的，不是培养出来的。

我自己也是亲身经历过，带着优秀的员工远远比带着整天抱怨，工作效率低得要轻松得多，如果人员足够多，该开的员工就可以开几个，团队自然而然就越来越健康。

其次有可能招一个优秀的员工，在较短的时间内就可能创造别人1年甚至几年的业绩。我彻底的领悟到了招聘的重要性，接下来我需要调整门店运营管理的方向，每天花3分之2的时

间来招聘，提高招聘意识，真真实实招聘，主动去招聘，借助别人来招聘，多渠道去做好招聘这件事。一旦有意向的就坚持做好跟进，发动员工一起帮忙招聘，打通他们的思想，让他们积极去竞聘后备合伙人，让他们知道合伙人的工资远远比经纪人的高，激发他们的招聘积极性。

如果招聘没有效果，必须进行总结，向招聘做得好的进行学习。在接下来的工作中，我会严格要求自己，攻克所有的困难，我相信我也可以很优秀，我也可以很成功，我也可以成为行业的卓越精英。（张琼）