

# 销售心理学读后感(优秀5篇)

认真品味一部作品后，大家一定收获不少吧，不妨坐下来好好写写读后感吧。可是读后感怎么写才合适呢?接下来我就给大家介绍一下优秀的读后感范文，我们一起来看看吧，希望对大家有所帮助。

## 销售心理学读后感篇一

世间万象，一切皆由心起！销售人员最大的优势是心理素质好、情商高，销售工作非同凡响的关键就是在掌握客户心理的基础上展开攻势，逐一化解销售难题，赢得大单！毋庸置疑，销售是一项伟大的事业，也是一门科学、一门艺术，更是一场心理战！

成功的销售人员一定是一个伟大的心理学家，这也是看这本书的初衷。其实销售到了最后，就剩下最简单的一句话：销售必须要懂得心理学。不要觉得研究客户心理是浪费时间，其实是要研究客户的购买流程、动机和原因，这样就比那些费力不讨好的推销售方法有效得多。《一本书读懂销售心理学》就是从心理学角度解读销售活动，涉及心理学和营销学两个学科的内容，以销售活动为主线，配合相关的心理学术语，系统而科学地讲述了心理学在销售活动中的应用。看完这本书，感触颇深，在此结合我们日常的销售程序，谈以下几点感受：

二、心理吸引术：拉近距离，营造吸引客户的引大气场。所有营销人员都明白“关系近了好办事”的道理，所以我们要建立良好的第一印象，多点幽默增加自己的吸引力，多点赞美增加彼此的融合度，同时不卑不亢，多谈客户喜欢的话题。

三、心理认同术：想成交必须先做朋友，后做生意。记得张锦贵教授说过，不能同流，如何交流？不能交流，如何交心？

不能交心，如何交易？真诚待人比什么都重要，它可以让人信服并喜欢和你交往。销售人员经常要以“难得糊涂”自勉，求大同存小异。而且要做到利益均沾，这样才能保持久远的合作关系。

四、心理倾听术：会做不如会说，会说不如会听。沟通从心开始，第一步就是要学会倾听，在销售中，80%的成交要靠耳朵来完成。“听”客户讲话，不仅仅听文字上的话，还要善于“听音”。有积极的态度真正“听懂”客户，了解客户“话里”和“话外”所隐含的信息，识破他们的内心机密，同时让客户感到你的重视与关怀，就可以为解决问题、达成合作奠定良好的基础。

五、心理读人术：身体小动作“出卖”客户内心大机密。研究表明，与人的言语相比，肢体语言通常是下意识的、不易自察的，但能够更加真实地反映人的内心世界。对于销售人员而言，只要用心体会就会发现客户一些不经意的身体动作所透露出来的信息往往让你的“进攻”更加顺利。

六、心理掌控术：了解客户的心，才能更好地把握他们的人。客户都想被优待，都爱面子，都乐于占便宜，都怕上当受骗……所在要满足客户的需求赢得订单，就一定要抓住客户的心。

七、心理说服术：把话说到客户的心坎里。说话是一门艺术，对于销售人员来说，关键不在于口才有多好，而在于是否能把话说到客户的心坎里。在销售中，掌握好说话的各种技巧往往能使你的努力达到事半功倍的效果。

八、心理暗示术：赢单的关键是让客户不知不觉说“是”。在销售中，销售人员要善于通过心理暗示把你的观点在不知不觉中渗入到客户的内心，使其在潜意识层面形成一种心理倾向，这也是赢单的关键所在。

九、心理迎合术：投其所好，轻松搞定你的客户。客户的兴趣所在，暴露了他大部分的个性、习惯以及价值追求。这些客户所“好”也往往是销售人员搞定客户的最佳突破口。对于销售人员而言，既要把握客户的心理，也要懂得“献宝”的技巧才能事半功倍。

十、心理博弈术：销售中惯用的心理学“诡计”。俗话说，兵无常势，水无常形，销售中可运用的战术也是变幻无常，但是“心理战术”是隐藏在所有战术背后的最根本力量。

十一、心理降服术：瞄准心理弱点，抓住客户软肋。每个人都有其致使的弱点，只要能充分利用其要害之处，掌握主动，攻其不备，则可无往不利，战无不胜。

十二、心理攻坚术：临门一脚，在与客户攻防中成交。销售是以结果论英雄的游戏，没有成交，再好的销售过程也只能是风花雪夜，所以逼单也得讲究技巧，不能乱来。

读这本书，不仅可以领略阅读的乐趣，还可以了解销售心理学方面的专业知识，在轻松愉快的氛围中掌握销售技巧。

电子商务部：张丽

## 销售心理学读后感篇二

风起云涌，人人出动，翻箱倒柜，拜访积极

时不我待，努力举绩，一鼓作气，挑战佳绩

落实拜访，本周破零，活动管理，行销真谛

技巧提升，业绩攀升，持之以恒，业绩骄人

全员齐动，风起云涌，每日拜访，铭记心中

快乐工作，心中有梦，齐心协力，再振雄风  
一马当先，全员举绩，梅开二度，业绩保底  
三心二意，扬鞭奋蹄，四面出击，勇争第一  
主动出击，抢得先机，活动有序，提高效率  
业务规划，重在管理，坚持不懈，永葆佳绩  
全员实动，开张大吉，销售创意，呼唤奇迹  
市场练兵；心里有底，团结拼搏，勇争第一  
本周举绩，皆大欢喜，职域行销，划片经营  
目标明确，坚定不移，天道酬勤，永续经营  
经营客户，加大回访，用心专业，客户至上  
今天付出，明天收获，全力以赴，事业辉煌  
行销起步，天天拜访，事业发展，用心学习  
素质提升，交流分享，精耕深耕，永续辉煌  
主动出击，心里不急，习惯拜访，习惯活动  
追求品质，只争朝夕，全力以赴，矢志不移  
坚持出勤，专业提升，分享交流，为您分忧  
团结紧张，严肃活泼，规范行销，业绩保证  
市场是企业的方向，质量是企业的生命

市场是海，企业是船，质量是帆，人是舵手

顾客是我们的上帝，品质是上帝的需求

我们的策略是：以质量取胜

市场竞争不同情弱者，不创新突破只有出局

争取一个客户不容易，失去一个客户很简单

提高售后服务质量，提升客户满意程度

抱怨事件速处理，客户满意又欢喜

不绷紧质量的弦，弹不了市场的调

制造须靠低成本，竞争依赖高品质

客户想到的我们要做到，客户没有想到的我们也要做到

重视合同，确保质量：准时交付，严守承诺

产品的品牌就是品质的象征。

### **销售心理学读后感篇三**

读了销售心理学这本书，让我知道了做销售这一行我们不应该有敷衍的心理，如果对顾客敷衍是对我们销售人员业绩的致命打击。抱有敷衍心理的销售人员往往会在工作中缺乏上进心，不追求完美，退而求其次，觉得凑合一下就行了，或者认为没有必要做的那么好，从而消极应付，蒙混过关。

敷衍的心理一方面是由销售员的工作环境造成的。人们在工作的过程中总是渴望得到必要的心理安慰和激励，如果销售员付出了努力而得不到物质上和心理上的满足，无法获取成

就感和归属感，就会失去应有的责任心，以消极的态度来对待工作。

另一方面，敷衍心理更是源自销售员的不思上进的消极心态。态度决定一切，积极的态度能够激发人们的热情，使人充满动力的努力工作，而消极的工作态度则会让人失去自信，缺少责任心。

人都是有惰性的，谁都想躲在温暖舒适的家中看电视，而不愿意在外面东奔西跑，被风吹雨淋。而销售员的工作避免不了辛苦的奔波，而且有时还遭受顾客的冷落和白眼，很容易让销售员遭受心理上的打击，使积极的心态渐渐退去，而人性的缺点显露出来。这样就使得销售员把自己游离到工作之外，对工作便开始凑合应付。一副“事不关己，高高挂起”的姿态，对于超出自己职责的事一概不理不睬，访问顾客时也是马马虎虎，应付差事。对工作不负责任工作也会对你不负责任。最终销售员也会因为自己的消极表现而影响自己的业绩和公司形象，也不利于自身长远的发展。

以敷衍的心理去对待工作，既是对公司、对顾客的不负责任，更是对自己的不负责任。不要把自己放在旁观者的位置上，只有深入其中，以公司骄傲的一份子去努力工作，自然会获得应有的回报。

因此销售员要树立正确的价值观，答应顾客的事要认真努力完成，对顾客也一定不能敷衍了事，找到自己前进的方向，并为之努力奋斗，才会最终实现自己的梦想和价值。

## **销售心理学读后感篇四**

学好这本书，了解客户心理，提高自己的销售技巧，作为一名服务销售人员，需学习如何站在客户的角度思考问题，真正关怀顾客，真心为他考虑，感动式服务，打动顾客，发自内心的，关心顾客，用情感的力量维护平衡。

现在的消费者看的是服务人员是否足够重视和尊重自己，在调理身体改善问题的同时可以得到关怀与实惠，不是我们只把顾客挂嘴边，表现的不真诚，只让顾客看到单一的 sales 感觉。

在为顾客的服务上，不要区分顾客高低，为对方都要优待，在服务上做细，在态度上做精，让顾客真正地感受到你的热情，让顾客感受到贵宾的待遇。

在服务与项目调理上，销售疗程后，要多加引导顾客从细微中看到效果变化，让顾客从中获得价值感，对自己的效果满意，帮我们介绍推荐朋友和同事。

对担心防备心强，犹豫不决的顾客，当让他相信老师的真诚对待，可以适当说出一些身边顾客的案例，让他愿意和你进一步交流，与顾客多做自我沟通，讲以些自己的案例，让顾客认为你了解他，感同身受，减少顾客的疑虑，促成成交达成交易。

微笑真诚面对顾客，发出友好信号，有利于建立信任，面对客户时请不要吝啬微笑，用自然真诚纯净的笑容，真正动人心扉，在与顾客沟通中多趣倾听了解顾客基本情况与需求，给予回应和方案，只有找对顾客需求分析了解顾客基本情况，才能正确打动顾客心灵，才能设计对方案和活动可程价格，一击即中。

在销售中一定不能急于求成，要耐心稳重，沉稳不出错误，给客户一个专业的感觉，相信我们能认真的为他们服务，可以真正帮助到她，抓住顾客心理提升自己的销售技能。

## 销售心理学读后感篇五

上个星期读完了销售心理学，想着总要写个读后感吧！然后呢，就一直拖，就拖到了今天。这本书真的挺不错的，看完

了这本书总感觉浑身充满力量，非常兴奋，非常想去尝试一下。

第一部分本书主要是鼓励，只要你想做你就能做，要在各个方面鼓励自己，给自己的潜意识一个积极的暗示。你的潜意识会根据你口中说出话的命令来不断地暗示你每一件事。

我可以控制潜意识，是不是自己的这个幻想也可以通过潜意识让它慢慢的减弱，这个还是挺影响生活的。每天给自己积极的暗示，最后潜意识里就真的以为自己很强，在和客户见面之前鼓励自己。当跟客户见面的时候你的举手投足就真的俨然是一个非常牛逼的销售。

这个是最重要的，每天鼓励自己，把消极的情绪抛之脑后。

第二部分，设立并实现全部目标

这个部分就是如果做销售需要设立明确细致的目标，设立年目标、月目标、周目标、日目标。需要把目标定的很细致，每天要打多少电话，每天要拜访多少客户，当我们这么精确定制并且执行目标的时候就会发现自己的月收入目标和年收入目标很容易完成。一定要强迫自己必须完成，直到成为自己的习惯。

一步一个脚印，到最后发现目标已经完成。我现在就发现自己的计划的事情完成度不是很好，比如：从今天开始每天五点半起床、每天跑步五公里。每当我制定这种计划时，基本上最长不超过一个月就持续不下去了。现在好像找到原因了，就是因为到最后我不知道每天做这个的意义是什么，我相信任何人都很难去持续做一件自己感觉没有意义的事情。

首先应该有一个大目标，比如：我想要提高自己的语言表达能力，那么就需要每天早上花20分钟到半个小时的时间去对着镜子练习，那么只能每天五点半起来去做这件事。面相最



终目标去做一件事，每做一天都离目标更近一点，这样就比较有动力去做。

最后一部分，暗示的力量

练习销售，每天对着镜子大声说话练习自己的声音。好的穿着，干净的穿着能够给自己自信。

以前好长一段时间感觉自己似乎没有未来，不知道怎样去努力，不知道怎样去奋斗，一天天一点目标也没有，还没有钱，感觉自己的人生都是昏暗的。

但是现在想通了，花最多的时间精力去找到自己想做的，之后剩下的精力就放在努力上就好了。如果还是没有成功那只有两种情况，努力的方法不对或者坚持的时间不够久，这样一想真的感觉好多了。

所以有时候一想其实人的一生也挺简单的，找到自己喜欢的、想做的事情一直坚持就好了，可是大部分人都做不到。所以有些人一生平庸，有些人不平庸，差距也就在于这一点。