

最新销售读后感(优质9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。什么样的读后感才能对得起这个作品所表达的含义呢？接下来我就给大家介绍一些优秀的读后感范文，我们一起来看一看吧，希望对大家有所帮助。

销售读后感篇一

对于任何一位想要更有所作为的读者来说，一本根据成功人士个人经验写出的优秀励志图书，的确能为他带来难以估量的价值与帮助。这样的书具有一种力量，这种力量可以传播全新的创意，可以转变态度，也可以激发出成功的欲望。

在历史上美国比其他任何一个国家创造出了更多的成功人士（其中不乏优秀的女性），其中一个重要的原因就是，美国人比其他任何地方的人所读的励志书都要多。这本由乔·吉拉德(joegirard)所著的《怎样销售你自己》(howtosellyourself)就是最好的励志书之一。以我个人的观点来看，它必将会成为我们这一个时代最具代表性和影响力的经典之作。

我曾经问一位成功的图书经销商：“决定一本书价值的诸多因素中，什么是最重要的？”他毫不犹豫地告诉我：“要看作者。他是否言之有物而且又有能力将内容完整地表达出来？但最重要的是，作者本人是否就是运用书中道理的活典范？”如果以这个标准来衡量的话，这绝对是本出类拔萃的书，因为作者乔·吉拉德本人，一位在美国自由企业环境中成长起来的具备罕有的热忱、活力和能力的成功人士，并非空穴来风地被《吉尼斯世界纪录大全》(guinnessbookofworldrecords)誉为“世界最伟大的销售员”[theworld'sgreatestsalesman]使他能成为最伟大的销售员的精神、技能与个性都在书中一一加以细述。在本书中，

他毫无保留、慷慨地与每一位读者分享他是如何从一个非常低的基层做到销售这一行最高位置的经验与学习过程。

本书要告诉读者的并不仅仅是乔出色的'销售技巧，更重要的是展现出一个充满热情与活力的活生生的人。生命的快乐从书的字里行间自然地流露出来，你仿佛可以看到你的一位朋友正在给你写信，他相信他能做到的事情你也一定能够做到。他相信你是因为：他也是从过去的诸多经历中学会了相信自己。

forewordhowtosellyourself乔·吉拉德是无比真诚的。他只写他自己相信的东西，而且这些东西也是他所了解的，因为他说的这一切都发生在他自己身上。他就像一位教练一样告诉你可以做什么，该怎么去做。然后，他和你站在一起，帮助你一同向上努力攀登。

本书的主旨是：我们必须学会将自己销售出去。顾客之所以与销售员达成交易是因为，他们相信这位销售员是个不错的人，不会欺骗他们。顾客喜欢和信任他。既然如此，他的产品同样也会不错。其实，销售是一种说服的过程，在此过程中，潜在的顾客被引导与卖主达成交易的协议。而在这一说服过程中，最主要的决定因素是这位销售员要被信任，很愿意提供帮助与服务。也就是这些特质，决定了乔·吉拉德就是“世界最伟大的销售员”。不管你的职业是什么，它同样也能帮助你做到第一的顶尖位置。

我喜欢这本书，因为我喜欢乔·吉拉德。他是最能启发我和给我灵感的朋友之一。每当我和他在一起时，就会有一些新的收获。当我在仔细阅读这部书稿时，我感到浑身充满了力量，我要把工作做得更好。

此外，我喜欢这本书也是因为它充满了积极的思考。它包含了各种可以实现自我提升的切实可行的新点子。这是一本妙趣横生、与众不同、独具创意的书。它会让你比现在更加喜

欢你自己。它将向你销售你自己。而且，只有谦逊而又真正自信的人才能让他自己变得伟大。我知道乔·吉拉德会帮助你，因为他也帮过我。

销售读后感篇二

他的主线在于对人的心理：

1、别来烦我；

2、需要我会给你打电话；

3、我不需要；

4、只要我不放弃，你就拒绝不了我，销售攻心读后感。这四条会让一个普通平凡的人失去对销售的意志，然而真正能成为销售冠军的就是要克服心理障碍，推销自己，推销产品。能否成功就在于攻心程度的深与浅了。

就如作为中介机构的世和公司，我们要始终相信我们的服务是一流的，我们的技术是一流的，相信我们的产品，相信我们的公司会为企业真正的排忧解难，能真正为企业的安全隐患提出很好的改进措施，能让企业的员工在无危则安，无缺则全的环境中生产。去推荐公司的服务时，我们要晓之以理，动之以情，导之以行的说服企业安全责任人，建立标准化，树立标杆企业意识。只有这样，我们才会得到更高的信誉，才会得到更大的发展。

一个人的态度决定他的高度，只要有呼吸就有希望，希望是追求理想的第一步，勇敢是突破自我生命的力量。我们要突破传统的销售模式和方式。就如毕业生的我们，为什么会存在未毕业，先失业，不是因为工作机会提供，不是就业能力结构失衡，不是就业难的关键，也不是因为毕业生多，教育水平下降，而是自我认知的能力模糊，就业信心和自我

价值期望的下降。

天之骄子的高傲姿态消失，是好事，但取而代之的不是平衡心、平常心，而是一种自卑、浮躁和茫然。所以就存在大部分毕业生找不到工作。我们要学会去推销自己，把自己去推销给老板。拾回那颗平常心。我永远坚持：信心就是希望。岗位机会不是老板给我的，而是我自己争取的，读后感《销售攻心读后感》。

我要舍弃那副“只要你招我我什么都肯做”的姿态，这样给我一种“卖身”的感觉，老板请我是因为我会为公司创造价值，所以不是我“求”职，而是老板“请”我。不是我抬高姿态，而是我抬起胸膛，销售自己，得到认可。

增添了自信，才有可能达到成功。刘一秒先生的演讲无疑不是让我们转变原有的观念，尝试一份新的战略措施。挑战了，战胜了，就代表成功了。我将摒弃原有的思维方式，在职业的道路上，诚心学习，挑战自我，也超越自我，期待成功。

以前学习过林伟贤老师的money□you□知道了火箭在飞往月球的途中97%的时间都是在修正方向。所以从那之后我就想到：人和火箭一样，都是在对着一个目标前进，行进途中需要不断改进，所以每读一本书我都会受益匪浅。同样，我读了刘一秒老师的《攻心销售》一书后，我也有改变的心。其中，给我深深震撼的就是“攻心”。

从中我知道了顾客的不满就是可以成交的苗头，客户提出抗拒就是谈判的砝码，同样，在我的生活中，别人的不满就是对我改变的一种提醒，别人对我的指责就是我需要改变的方向，一个人走的方向对了，他的一生就对了，我一定要时刻改变，向着正确的方向改变！

每一个人都会有害怕的感觉，对事对人我也有很多恐惧心理，读了这本书以后，我理解了一句话，“只要你勇敢去做让你

害怕的事情，害怕终将灭亡，被你踩在脚下。”

在这本书中，还有两个让我汗颜的叮嘱。

1、不要指出对方错误；

2、要尊重每一个人。

说是汗颜是因为我以前经常犯类似的错误，也包括现在，因为这个世界没有一个人喜欢听“你错了”，如果你弄得客户没有面子，客户就会弄得你没有面子，和客户争辩，不管输赢都是输。这本书给了我很好的警醒。我相信，只要一个人坚持不懈的改变自己，训练自己，只要我是正确的，我的世界就不会错。

看了刘一秒先生精彩演讲后，给人一种耳目一新的感觉，他用浅显易懂的话语，代表性强的例子，在现了我们在日常工作中和生活的一些现象，让人身心震撼！

要想成功，就要有活力，激情。

财富来自于销售。

销售的终极意义就是说话，说话只有一个目的，就是让对方采取行动，我们做任何事都离不开销售，销售的能力大于其它一切能力。当我听到这些话之后，对销售有了概念，特别是听了销售的五颗心，对我的触动非常大，我理解到，当工作中有问题存在，我们应积极商讨与面对，这样团队和我们个人才会有进步，如果只是挑别人的不是，或视而不见，那会没有进步，同时也失去了一次成长与锻炼的机会，只有敢说、敢干、敢解决、你才能得到发展。

所以想要年轻就成功，就要和年轻有结果的人学习

销售读后感篇三

书名起得很“畅销书”，但销量貌似却不咋样(笑)。某种程度上来说，销售是一门艺术，但若用艺术的方式去管理军队，想必很难取得胜利。我信奉商场如战场，因此销售团队便是子弟兵。我相信，肯定有这样一本类似“可操作的战争分析手册”的书教人如何在商场中不断完善、精进，进而取胜。庆幸的是终于让我遇到了这本书。

本书的核心理念是将销售团队的业务活动分为□a-o-r(activity可执行的销售活动objective受销售活动影响的管理指标rusult受环境、竞争对手影响而无法管理的指标)。

由此可以清晰地知道，一线销售人员、销售经理、销售总监各自的职责是什么。个人认为这是一切销售管理的基础。很多时候大家所说的销售管理知识，更多是管理知识，销售分为哪几种角色?不同角色分别的工作职责是什么?这些都说不清楚。那些不懂销售的管理者实际上依靠的都是不断地大海捞针地选人，找到那些富有“销售天赋”的“明星”销售，以此提升团队的销售业绩。

本书通过将销售业务流程拆分，将对应销售业务流程的衡量指标归类整理，堪称“销售的解剖手册”。抄了这份作业，形成可复制的优秀的销售团队必将指日可待!

看完之后也让我对孙子兵法所说的“善战者求之于势，不责于人，故能择人而任势。”有了更进一步的理解。那些抱怨自己招的人没有销售天分和潜力的人，才不是什么“善战者”!

强烈推荐有志于在销售方面成为“善战者”的人认真研读此书，若真能在实战中贯彻书中理念，不断精进，那你就是他人人口中所说的“销售天才”!

销售读后感篇四

刚开始看着本书的名字的时候就觉得有点厚黑学的感觉，但看完之后又觉得与厚黑学相差甚远，因为销售是相互的，只有客户认可你，你才能把产品销售出去。这本书利用心理学战术化解销售难题，只有读懂客户内心的人才能成功的把产品销售，从而立于市场的不败之地。

之前有个前辈给我说，你要是想做骗子的话就做销售，你要是想做影帝的话还是做销售。不可否认，这里面肯定是有夸张的元素，但又不得不承认，销售有时候用别人不理解的话说就是欺骗，其实不然，只不过采用的是夸张的手法，恰当的夸张去迎合了一部分人的心理，因为有些人活的不现实或者被一些虚荣心所占据，所以很多商家看准也抓住了这一点。

销售换句话说就是沟通，有沟通必然有倾听，通过读者本书我深切感受到倾听有时候是沟通最为关键的一部分，试想一下，当你不听客户说而自己高谈阔论滔滔不绝的讲述怎么装修、装修用什么材料而后客户来了一句我已经装修好了，所有的工作都是白费，只有用心倾听，通过客户的内容来寻找客户真正想法的蛛丝马迹，这样你才能真正的把握住客户。古代的时候，没有任何的通讯设备，很多国家都用使者去跟另一个国家去谈判，这个使者必定是倾听的高手之高手，不然，则会祸国殃民、生灵涂炭。而作为自己，不倾听，不用心去倾听，这个单子想签都找不着笔。

销售可以形象地说是战场上冲在最前面的先锋，没有哪一个士兵死气沉沉哭丧着脸的往前跑，即使是这样，那么这样的士兵必定是炮灰，死不足惜的炮灰。销售隶属于市场部，必定是整个公司的先锋，在这个激烈的市场上冲锋陷阵，想成功，必定是有激情的，当然有激情还不够，对于客户来说有激情远远达不到，还要有热情，让客户从心理上负债，让客户觉得不签单就有愧疚感。

看穿一个人的心理或者说是理解，并不是一见到这个人就看穿了然后销售，前后就是汽车加油的时间完成。我们所从事的家装行业，见客户至少在三次以上签单率才会达到。所以，这本书就从开始介绍了怎么去把握客户的心理，里面介绍了很多的效应，都是我之前没有听说的或者听说了没系统化的说法。

销售读后感篇五

他的主线在于对人的心理：1、别来烦我；2、需要我会给你打电话；3、我不需要；4、只要我不放弃，你就拒绝不了我。这四条会让一个普通平凡的人失去对销售的意志，然而真正成为销售冠军的就是要克服心理障碍，推销自己，推销产品。能否成功就在于攻心程度的深与浅了。就如作为中介机构的世和公司，我们要始终相信我们的服务是一流的，我们的技术是一流的，相信我们的产品，相信我们的公司会为企业真正的排忧解难，能真正为企业的安全隐患提出很好的改进措施，能让企业的员工在无危则安，无缺则全的环境中生产。去推荐公司的服务时，我们要晓之以理，动之以情，导之以行的说服企业安全责任人，建立标准化，树立标杆企业意识。只有这样，我们才会得到更高的信誉，才会得到更大的发展。

一个人的态度决定他的高度，只要有呼吸就有希望，希望是追求理想的第一步，勇敢是突破自我生命的力量。我们要突破传统的销售模式和方式。就如毕业生的我们，为什么会存在未毕业，先失业，不是因为没有工作机会提供，不是就业能力结构失衡，不是就业难的关键，也不是因为毕业生多，教育水平下降，而是自我认知的能力模糊，就业信心和自我价值期望的下降。天之骄子的高傲姿态消失，是好事，但取而代之的不是平衡心、平常心，而是一种自卑、浮躁和茫然。所以就存在大部分毕业生找不到工作。我们要学会去推销自己，把自己去推销给老板。拾回那颗平常心。我永远坚持：信心就是希望。岗位机会不是老板给我的，而是我自己争取

的。我要舍弃那副“只要你招我我什么都肯做”的姿态，这样给我一种“卖身”的感觉，老板请我是因为我会为公司创造价值，所以不是我“求”职，而是老板“请”我。不是我抬高姿态，而是我抬起胸膛，销售自己，得到认可。增添了自信，才有可能达到成功。刘一秒先生的演讲无疑不是让我们转变原有的观念，尝试一份新的战略措施。挑战了，战胜了，就代表成功了。我将摒弃原有的思维方式，在职业的道路上，诚心学习，挑战自我，也超越自我，期待成功。。。。。

以前学习过林伟贤老师的money[you]知道了火箭在飞往月球的途中97%的时间都是在修正方向。所以从那之后我就想到：人和火箭一样，都是在对着一个目标前进，行进途中需要不断改进，所以每读一本书我都会受益匪浅。同样，我读了刘一秒老师的《攻心销售》一书后，我也有改变的心。其中，给我深深震撼的就是“攻心”。

从中我知道了顾客的不满就是可以成交的苗头，客户提出抗拒就是谈判的砝码，同样，在我的生活中，别人的不满就是对我改变的一种提醒，别人对我的指责就是我需要改变的'方向，一个人走的方向对了，他的一生就对了，我一定要时刻改变，向着正确的方向改变！

每一个人都会有害怕的感觉，对事对人我也有很多恐惧心理，读了这本书以后，我理解了一句话，“只要你勇敢去做让你害怕的事情，害怕终将灭亡，被你踩在脚下。”

在这本书中，还有两个让我汗颜的叮嘱。1、不要指出对方错误；2、要尊重每一个人。说是汗颜是因为我以前经常犯类似的错误，也包括现在，因为这个世界没有一个人喜欢听“你错了”，如果你弄得客户没有面子，客户就会弄得你没有面子，和客户争辩，不管输赢都是输。这本书给了我很好的警醒。我相信，只要一个人坚持不懈的改变自己，训练自己，只要我是正确的，我的世界就不会错。

看了刘一秒先生精彩演讲后，给人一种耳目一新的感觉，他用浅显易懂的话语，代表性强的例子，在现了我们在日常工作中和生活的一些现象，让人身心震撼！

要想成功，就要有活力，激情。。。

财富来自于销售。。。

销售的终极意义就是说话，说话只有一个目的，就是让对方采取行动，我们做任何事都离不开销售，销售的能力大于其它一切能力。当我听到这些话之后，对销售有了概念，特别是听了销售的五颗心，对我的触动非常大，我理解到，当工作中有问题存在，我们应积极商讨与面对，这样团队和我们个人才会有进步，如果只是挑别人的不是，或视而不见，那会没有进步，同时也失去了一次成长与锻炼的机会，只有敢说、敢干、敢解决、你才能得到发展。

所以想要年轻就成功，就要和年轻有结果的人学习

销售读后感篇六

销售心理学读后感

销售活动是销售员与顾客之间的交流过程。从销售员的角度来说，就是销售员运用各种方式和手段来说服顾客购买的过程，但是要说服顾客也是有技巧的，必须要说的顾客的心理去才能打动顾客，让顾客信任你，放心的把自己活着金钱交给你。因此销售员首先要说，说好了顾客才能服，才能促使交易的成功。这就需要我们我们懂得说话的艺术，善于把话说到顾客的心里去，让顾客听得明白，听得舒服，听得高兴，那么你的销售就已经成功了一半了。

有人说，一个人成功15%是依靠专业知识，而85%则是依靠有效的说话，可见说话的重要性。只有掌握了说话技巧，善于

抓住顾客的心理，见什么样的人说什么样的话，让自己的话语合乎人心，给人以如坐春风的感觉，那么不仅使彼此的交流轻松愉快，也会使销售水到渠成。我们做销售的要学会洞察人心，说话时注意对象，注意方法，既要说明白自己的意思，又要让顾客听得舒服，才是有效的说话。

销售员要把自己变成一个善于说话的智者，用最巧妙的语言，把话说到对方的心里去，为自己顺利开凿一条成功的销售通道。学会说话的技巧能够，能够深深地吸引顾客，满足顾客倾听的心理，这样才能吸引顾客的兴趣和注意，从而促使销售活动顺利进行。

俗话说“酒逢知己千杯少，话不投机半句多”，销售员一定要训练自己的嘴上功夫，能够把话说到顾客心里去，才是真正的能说会道。在销售中，销售员要注重平时的语言的学习和积累，在不同的场合，面对不同的顾客，要选用最得体、最恰当的语言来准确的传递信息、表达情意，力争取得最佳的表达效果。

语言是人与人之间进行交流沟通的最重要工具，人们通过语言进行情感和思想的交流，它作为一种媒介，会使人们的心理产生不同的反应，一句话说对，能够赢得顾客信任，同样一句话说错，()也可能会使销售员失去一大笔生意。因此话不能随便说，应该经过仔细思考，精心琢磨才会产生很好的效果。

销售应该死温柔，没有杀机的，销售员不要总是给顾客一种气势汹汹，时刻准备抢顾客钱包的感觉，这样势必使顾客的心门锁得更严更紧。销售员要善于用尊敬的、和善的、温柔的话语来打开顾客的心门，让顾客主动出来迎接你进去，这样才是成功的沟通。

销售读后感篇七

担任职务：任销售部经理职位

工作描述：主要负责五羊新城广场前期销售所剩的小部分物业的出售及租赁工作，同时负责银行借贷业务，公司兼对大厦内各小业主放盘工作的中介业务。

离职原因：公司已结业

公司名称：广州市永晋经济发展有限公司(龙晖大厦发展商)

销售读后感篇八

无论我们做过什么，都要尽全力去做好。需要去做充足准备，在做的过程中需要充满信念，总结经验，不断复盘，不断优化，即便失败也要做到最好。不断吸取经验，继续前进。当得到结果时，无论好坏，都心怀感恩，因为这将成为我们永远的宝贵经验和财富。

销售读后感篇九

读后感已经欠了很多篇了，倒不是没时间写，而是一本电子书看了很久，才四五分之一，那样就写了也太不负责了。昨早上天下雨不能出门，就拿着以前买的销售大师翻翻，突然想到，这个可以凑数！

有好几个世界级的销售大师，我把这次看到的两位写下。原一平，我记得特别清楚。身高一米四五，三十多了一无所有。没钱吃饭一天只吃两餐，晚上就睡公园的长凳。命真是比苦瓜还苦，但他依然每天对着每个人微笑，用他的话，这是价值百万的微笑。有次别人看到他这么开心，想请他吃饭，虽然特别饿，但他还是拒绝了，这位绅士特别敬佩他，最后成了他的大客户。

乔吉拉德，简直就是疯子。每天身上带着大把的名片，甚至吃饭付钱的时候，也把名片递上，特别重视人脉，同时在销售汽车时，不欺骗客户。他的250定律现在仍然是非常有效。