

2023年读销售类文章读后感(通用6篇)

很多人在看完电影或者活动之后都喜欢写一些读后感，这样能够让我们对这些电影和活动有着更加深刻的内容感悟。那么该如何才能够写好一篇读后感呢？以下是小编为大家准备的读后感精彩范文，希望对大家有帮助！

读销售类文章读后感篇一

我做电商运营。有一晚，我收到了竞争对手电话，想挖我。但她并非直接提条件，而是“靠近-提出”策略，先询问我司情况，包括架构，业务，薪酬福利之类的。但我私人原因并不算跳，不过还是继续聊聊，想了解一下情况。

这位hr业务还行，一方面是“靠近-提条件”策略效果确实不错，但另一方面，感觉总是没抓到重点——总是不能抓到促使人行动加入的点，我想了想，于是这么跟她说：

“我知道你们hr也就是这几个大公司相互之间挖的，你也应该打了不少电话。虽然我不太感兴趣，不过可以给一些建议，让你从我们这里挖的时候，效率更高。”

然后就围绕《销售脑》的四个观点出发了：

一、是围绕痛点，我们痛点算比较多的了

我们公司算外包，压榨得算厉害，薪酬福利压得厉害，甲方事多压力大；但有相对规范的流程，适合新人或刚转行，对那些薪酬福利要求不高，想获得入行经验的人。所以痛点会比较多，前期靠近可针对性筛选。

二、是凸显诉求，这就对比来说

比如对手有打车补贴，我们没有；对手能平衡工作生活，压力

小，双休，不用做自我总结，我们工作压力大，对接甲方，单双休，要做恼人自我总结。

三、是价值证明

可以推荐app第三方软件评价公司，或者跟跳过来的同事联系也没关系，这边可以提供。

四是传递旧脑，这里可操作的点更多了

侧重讲讲生活与工作，以及学习的东西，毕竟在这里确实很忙，工作压力很大。

最后hr说我特别有挖人的天赋，因为就这套东西真的挖了好几个哈哈。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

读销售类文章读后感篇二

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。

读销售类文章读后感篇三

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。

读销售类文章读后感篇四

最近一直在看一本书叫《销售团队管理》，书还没有完全读完，但学到的东西已经不少，而且还要反复的细读才能完全消化。本书内容并不枯燥，而以实用为主，配以各种经典案例让你在的过程中更加深了印象，被评为“销售主管的第一本书”决不为过。

书里首先讲到的就是关于一个销售经理角色认知和转换。

第一就是从“销售业务员”到“销售经理”的转换。有句话说得挺有意思：销售经理就是个大业务员。实际上，这样的理解就是还处于销售业务员阶段。自己的业绩好并不能代表你就是一名优秀的销售经理，但销售经理业绩一定要好，这是肯定的，销售经理业绩好不行，还要带领整个团队有个好业绩。借用一句广告语就是：“大家好才是真的好！”

第二就是从“经理销售”到“销售经理”的转换。说白了就是从“重业务”到“重管理”的转换。一个的销售经理要具有三个主要素质：管理意识、有预见能力和判断决策能力、职业教练。面对团队人员出现的销售阻力问题，不可以亲力亲为，这样就又陷入到业务的层次上了，而应该作为一个教练，指导销售员，销售员，让其独立的完成最终销售。

以上内容仅仅是书的第一章所阐述的，个人感觉还是很受用的，当然借此机会也将这本书推荐给所有致力于做管理、带团队的千禧人，希望大家在看过这本书后都能对销售经理这个职位的认识更上一层楼，也对指导现实工作、处理实际问题有所帮助。

读销售类文章读后感篇五

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，也会使销售水稻渠成。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。

读销售类文章读后感篇六

对于向来在推销领域不是很在行的我来说，这样一本书的吸引力还是非常大的。有时候我们选择一本书，想对某些领域的知识进行系统学习时，我更加青睐选择外国人写的书。倒不是崇洋媚外，而是我发现一个问题：

决定一本书价值的诸多因素当中，作者是否言之有物而又有能力将内容完全表达出来是很重要的。然而最重要的，是作者本人是否就是运用书中道理的活典范。乔·吉拉德，被《吉尼斯世界纪录大全》誉为“世界最伟大的销售员”，保持着年销售汽车1425辆新车的记录。是选择这样一位大师向你“亲口”传授的成功秘诀，还是选择“快餐”写手自己理解的牛人故事，相信你也有了自己的答案了。

书的内容始终和书名紧密相扣。吉拉德认为我们所做的许多事情都是再向别人推销自己。顾客买你的东西，是顾客对你人的一种肯定。女人接受你的爱意，是对你个人的一种接纳。就算你是个程序员，整天和计算机打交道，你也依然需要向你的上司销售你自己。归根结底就是，无论我们做任何事情，你都要先完全接受自己所做的`事，认为自己所做的事情是最棒的，别人读到你眼中的热忱时，才有可能被你所感染。想要认为自己做得最好，你需要对自己有信心。有人说世界上最有力量的两个词，一个是：恐惧，另一个是：信心。恐惧让人止步不前，信心却能让你所向披靡。书中详细地向你阐释了如何培养自信的方式。此外，还有其他向别人更好销售自己的方法，比如：诚信、充满热情、耐心聆听、保持微笑、做到200%、站在客户角度替他们或我们（注意，这是个很重要的字眼，你和客户应该以“我们”为基础进行考虑）考虑等等。如果你用心看了，认真想了，坚持做了，那么无论你做任何事，都会开始变得有所起色。

我曾经以为励志书大都千篇一律，无需多看。但乔·吉拉德的一席话改变了我的看法。他说：“美国之所以是一个创造出这么多成功人士的国家，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。”我想，持续不断地读励志书籍，就好比充电的过程。每个人都有倦怠期，这时候会变得缺乏自信、妄自菲薄。此时你就要找到其他那些信心满满的人进行交流，让他们给你充电。这样你才能恢复活力。作者还说过我一句话我觉得特别好：“离开那些向你传播负能量的人，去和积极向上的人做朋友，你的人生一定会有所改观。”