# 赢在销售力读后感8篇

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-02-20

*撰写一篇读后感帮助加深我们对书上故事的领悟，读好书，可以丰富我们的阅历，通过写读后感可以加深我们对书籍的印象，以下是小编精心为您推荐的赢在销售力读后感8篇，供大家参考。赢在销售力读后感篇1?销售中的心理学》这本书里面的东西对于大多数人而言只...*

撰写一篇读后感帮助加深我们对书上故事的领悟，读好书，可以丰富我们的阅历，通过写读后感可以加深我们对书籍的印象，以下是小编精心为您推荐的赢在销售力读后感8篇，供大家参考。

赢在销售力读后感篇1

?销售中的心理学》这本书里面的东西对于大多数人而言只能作为参考，我们所要做的是根据自身情况去改变自己的缺点，书里面的东西不一定全是对的，也不一定在每个人身上都能展示开来，要不然人与人之间就没有差异了。

我们要学会做与众不同的自己，模仿加改变才能有创新，才是你自己的东西，书不仅仅是让我们学到了知识，主要的是对于我们心灵的启发。特别是在看销售之类的书籍时，估计很多人看完过后都认为是“疯子”写的，世界上怎么可能有像书里写的这样的人，“疯子”，肯定是疯子。我以前不理解，经过一段社会经历过后，我能感觉到社会上真的需要这样的“疯子”，他们往往走在富贵的最前端，我以前公司的销售总经理他就是这样的人，他的业绩每年都在公司排第一，他没有什么文化，估计初中还没有毕业，他做事很少安套路做，很多时候不安游戏规则办事，也是个很幽默的人，他的性格非常适应我们这个行业的发展，也决定了他一生的命运，在上海有房有车。同行中很多人会死在前辈的后面，某位很优秀的销售员去一家大企业谈业务，谈了几次没有谈成功，回来说了挑剔之类的很多理由，其他销售员肯定想都不敢再想去这家谈业务了。无形中从心灵深处把他打败了，太按照潮流做事了。我们做任何事应该永远只相信自己，别人和你说的，有的是在伪装自己，好让他的形象不至于在你的心目中遭到破坏，我们只能作为参考，别人永远不能影响我们，我们才是影响我们自己的关键。我们要把握住自己快乐的钥匙，不能因为别人而把它送出去，我们不期待别人使自己快乐，相反能将快乐和幸福带来给别人。

我们现在还很年轻，钱只是我们最后的目标，更多的是要提升自己，等到我们达到了一定的高度，钱，no problem！

尽管我来到公司将近半个月了，但是我没有感觉到一种团结合作的氛围，特别是销售这一块，大家很少有机会在一起交流经验，这是一种不好的现象。我希望我们能像一首歌里面写的：想飞上天，和太阳肩并肩世界，等着我去改变，想做的梦从不怕别人看见，在这里我都能实现，大声欢笑让你我肩并肩，何处不能欢乐无限，抛开烦恼，勇敢的大步向前，我就站在舞台中间，我相信我就是我，我相信明天，我相信青春没有地平线，在日落的海边，在热闹的大街，都是我心中最美的乐园，我相信自由自在，我相信希望，我相信伸手就能碰到天，有你在我身边，让生活更新鲜，每一刻都精采万分！

我们都有梦，所以才会努力，烦恼才会愈来愈多，这些都是因为我们已经慢慢长大了。

赢在销售力读后感篇2

第一章主要讲心理修习术，销售不是打嘴仗，而是拼心理！用嘴不如用心，这是销售的一个铁律，口吐莲花的本领固然重要，但是心理的修习更胜一筹，因为再大的困难也敌不过强大的内心。

在我平时的销售活动中，少不了受到客户的批评，遇到难缠的客户，说的口沫横飞也免不了被客户拒绝，因为客户是上帝，他可以大吵大闹不讲理，可是我们销售员即使满肚子委屈也不能意气用事。心态是影响人生的重要因素。要么你驾驭心态，要么心态驾驭你。绝大多数人之所以不能成功，不是因为没有付出努力，而是因为在努力的过程中没友历练好自己的心态。

联系自身的工作从以下几方面历练强大内心

1.遇到客户批评

不把这件事放在心上，认真想想为什么挨批，客户的话有哪些可取之处，把客户的批评当做进步的阶梯，修炼一个能够能够承受各种非难的强大内心。

2.怕拒绝心理

把被拒绝当做家常便饭，在脑海里把被拒绝合理化，让自己慢慢接受被拒绝是合理的，只有这样才能让自己内心强大不再为\"被拒绝\"烦恼，然后不再专注于自己的委屈学着转移注意力，在这时分析下客户拒绝自己的原因，以及接下来应该运用怎样得方式对待这位客户或者下一位客人。这样不仅能减少\"被拒绝\"的痛苦，而不是陷入低潮影响后续工作。

3.做自己情绪的主人

销售行业竞争激烈，每天面对的是常人难以想象的挑战，为此学会调节自己的内心保持乐观的工作态度才能不被沉重得压力压垮，销售工作遇到问题的时候情绪化的做法会把事情搞砸，为此我们要全面观察问题，从多个角度，多种观点审视身边的人和事，避免偏激，另外情绪状态不好闷着不说会把一个人折磨坏，因此工作结束后可以找朋友或知心人倾诉下或者到外面轻松下，让不良情绪得到发泄，有利于我们以更加的状态面对明天。

4.常怀一颗取经的心

对销售员来说，常怀一颗取经心，虚心好学将竞争对手当做老师和偶像是一种气度也是一种超越技巧，善于取经才能愈加卓越，一个人从平凡到卓越需要积极的心态，明确的目标，还有坚定不移的毅力只有一步步往上攀登，才会最终抵达高峰，反之没有取经心，就不能从竞争对手身上看到自己的缺点，发现不足，而是沉溺于对外在环境的抱怨，看不见别人的进步，最后落后于人而被淘汰，就是自然不过的事情了。

5.建立自我，追求无我

让自己强大起来首先要建立自我，同时追求无我，把自己融入到工作中，不要给客人压力，让大家来接纳你，喜欢你。重视赚钱的能力但不能忽视做人的能力，凡是成功得人，都善于把自己的姿态放低给别人面子，尊重别人，只有学会了尊重别人，才能得到别人的尊重。

6.不要在最后一刻倒下

销售是最考验人的耐性，尤其面对客人的拒绝，或者陷入销售低潮的时候，如果不能做到屡败屡战，那么很难坚持到最后。具备苦中作乐的精神，奋斗的过程固然充满艰辛和挑战，但是它又何尝不是一种快乐呢？当销售员通过自己的努力实现目标时就会享受到发自内心的成就感？突破销售的瓶颈，往往在于最后一刻的坚持。坚韧的人是迎接胜利的英雄！

赢在销售力读后感篇3

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：

一、心理研习术：销售不是打嘴仗，而是拼心理。要把拒绝当成家常便饭，同时常怀取经心，建立自我，追求无我

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，都爱在子，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\"运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。

赢在销售力读后感篇4

之前有看过销售方面的心理学，但是都是一些网络上摘抄的，感觉没有什么新意。后来看了博恩·崔西写的《销售中的心理学》，感触颇深，在此结合我们日常的销售程序，我谈以下几点感受：

一、“处处留心皆客户”，每天我们看报纸，上网，外出见客户坐在公交车上看户外广告，坐电梯看电梯广告；晚上回家看电视都是找资料的好机会。

只要你留心，随处都可以发现客户，许多人可能就问，那不是很浪费时间吗？我想强调一点是：看报纸是让你看广告，如果你什么新闻事件都看，那你看一份报纸最少需要15分钟，当然浪费时间了。

上网也是一样，直奔财经，教育，地产，汽车主题网站。

在这里我强调一点：外出见客户，许多同事在车上喜欢睡觉、看报纸，这是一大忌。坐在车上应该坐两件事情，一是用你的大脑模拟见客户的情形，二是用你的眼睛观察车外有什么大的广告牌，有用的赶快用手机记上。

另外还可以给一些老客户发信息，打电话等，以维护老客户。晚上看电视除了看新闻之外，另外就是看广东台的广告。

二、电话邀约客户，把握打电话前5秒是最关键的。

语言要简洁有力，邀约客户的话术不能太生硬，既要体现自己专业的一面，又要有灵活性，让客户要有一种“欲拒不能”的感受！

三、面谈要成功，必须强化自己以下几种能力：

1、打破坚冰的能力。能在短短1到3分钟内能让迅速关注你，提起对你的兴趣。

2、培养自己提问、倾听的能力。多提问，少说话永远是销售面谈中的第一法则。提问是用来控制客户的，问题提的恰到好处，就能引起客户很大的兴趣。

上帝给我们两只耳朵，一张嘴，就是让我们多听少说的。听客户说话的“言外之意”。

3、总结能力。销售人员的语言必须要简练，通俗易懂，把抽象的东西具体化。

四、心态上大家要注意：

1、所有的拒绝都是销售中很自然的现象，而不是针对你或者某个人的

2、客户购买产品，看重的是产品能给他带来的好处，而不是产品的“特点”，而我们大部分销售人员忽视了这点，总是针对产品的特点大肆渲染。

3、永远要以“老师，朋友帮助别人解决问题”的姿态来为客户服务，客户不喜欢别人强迫自己买东西，却喜欢别人帮助他买东西。

4、客户关注产品的“弊端”是关注产品给他的产品带来“好处”的2、5倍。因为客户一旦买了就不能后悔了，不再拥有第二次决定权。

我们要刺激客户的痛处，让他知道不买回失去什么？

五、三个不要

1、不要试图通过电话给客户销售产品（在电话里报价等）；

2、不要试图通过发电子邮件给客户销售产品

3、不要试图站着给客户销售产品，这是对自己的不尊重，而且也从来没有客户站着签合同的。

六、促使自己销售翻倍的措施：

1、为自己树立切实可行的收入目标，每天反复提示自己

2、采用电话回访的形式让已经和自己合作过的客户把产品的“优点”说出来，把这些“优点”说给自己要面见的客户。

3、约见更多的客户

4、同等条件下：服装整洁的比不整洁的销售数量多，头发短的比头发长的销售数量多，简而言之，就是让自己更专业。

读书是让自己知道的更多，作为销售，其实最为重要的是要把自己学会的用于实践，这样才会有更大的价值，不然的话也是空谈。理论结合实践，这样的话，你的销售心理学才会把握的更好，业绩才会更突出。

赢在销售力读后感篇5

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。说白话点就是从“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次，也对指导现实工作、处理实际问题有所帮助。

赢在销售力读后感篇6

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：

中国的成功人士，比如互联网行业的马云、周鸿祎等人，他们的成功是大家有目共睹的。但关于他们的书籍全是旁人代笔所写。这些成功者很少亲自向大众分享自己的经验，那些所谓代笔者呢？要么选择快餐式的出书，求量而不重质（相同案例在书中多次出现）。要么选择妄自揣摩成功人士，在文章中偷换概念，简单粗暴地分析一下成功者做的某件事，以满足普通读者的剖析欲（比如马云从小侠肝义胆，好打不平，于是长大终于成功创立阿里巴巴的这种分析。可谓让人哭笑不得）。正所谓：“天下熙熙，皆为利来。天下攘攘，皆为利往。”，人家图个钱，咱无话可说。但我们是为了求学而来的，你们这些代笔者，不显得太功利了一些吗？

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。”

赢在销售力读后感篇7

通读了《销售中的心理学》一书之后我了解了本书的作者博恩.崔西一位首屈一指的关于个人成长的权威人士，在成功学、潜能开发、销售策略及个人实力发挥等各方面拥有独树一帜的心得的伟人。也许是我个人的悟性太低还是没有那种天分，只从本书中得知了一个优秀的销售人员不仅要有积极向上的精神面貌，自信豁达的生活态度而且要有明确的工作计划，丰富的谈资储备。

上周接到一个郑州市关于医疗及电镀污水处理的客户询盘，应客户要求，我和宋经理带着我们公司近期正在调试中的两个相关工程的工程概述及我们公司的相关资料去拜访客户。如期到达客户的公司接待我们的是我从开始一直联系今迈公司环保部专员王女士，她大概有二十四五岁见面后简单的聊了一会她就看我们带过去的一些资料，之后便简略的询问了我们污水处理的一些反应原理，虽说年龄相仿但经验还是略有差距，再加上主客之分，我和宋经理在与她的交谈中已经略显青涩。随后王专员带我们便引见了梅经理。谈话时间不长便草草结束。

我们约定两天后他来我们公司参观考察，我们临走时他也许是不想给自己留下一个问号或许是真的憋不住了，便捎带着问了一句：“你们是不是刚刚进入公司工作？”回到公司后一等二等却再无音讯，心中满是疑惑why?是因为客户最近比较忙？客户出差了？客户老婆生孩子了？阅读了《销售中的心理学》我再也不用那些骗鬼的理由来自我安慰了。我终于知道一个优秀的销售人员给的客户的第一印象非常重要。一个优秀的销售人员的衣着穿戴甚至发型都必须趋于商务化，给你的客户一种职业感、专业度、成熟度、干净舒服利落；一个优秀的销售人员必须有足够的自信，一个优秀的销售人员的行为举止要落落大方，从初见客户与客户握手开始，你的一举一动都会直接影响到客户对你个人的感觉。

见面握手时要带有适当的力度让客户从所有不相干的事里云游回来。保持一个舒服坐姿（站着的话证明要么客户有事要么不愿意这个时候与你谈论）不要交叉你的双手或双脚并打开你的双肩这样会让对方感觉更愿意接纳你，如果客户坐下之后保持了一种交叉的封闭状态，那你就需要打开客户的心扉，你可以选择递上一张你的名片打开客户交叉的双手之后，就可以开始你们的谈话了。

谈话首先要保证有话题可谈，这就需要你有相当丰富的知识储备。你首先就得对你的产品有很好的了解，暂且不说能做到在你做梦的时候提到你的产品，你都能给对方一个完美的答复，至少你能更了解你的产品特性，分辨出哪些才是你的准客户，随后你就需要多了解你的准客户所处的行业现状，以及准客户的兴趣爱好，从这些中找到你们的交集从而展开谈话否则你只能和准客户比较眼睛的大小了。

然而侃侃而谈并非一个优秀销售员的行为，倾听客户的心声才是你成功的关键。倾听能让你更多的了解客户的需求。但是你面对一个不善于言谈的客户时，你就需要活动一下你的脑袋，你可以选择提出一些开放性的问题，去引导客户畅谈他的需求了。

我通读《销售中的心理学》全篇之后，领悟到作为一个销售人员，保持一种自信豁达积极向上的生活态度，热情开朗真诚相待的个性理念，立足于对方立场看待问题、思考问题、解决问题思考随后也就不存在问题了。

赢在销售力读后感篇8

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，我把我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。

很多人对自己说，我不具备大师的激情与能力，所以不会那么成功。是的，百万圆桌会员可不是人人有分，出人头地的人也只是书上或电视上才能偶尔看到。不过大师的某些东西我们可能具备，不服输呀，不抱怨，或者是每天开开心心的呀，不能每天都做到，但是很多时候能做到，相信我们做个小人物还是可以的，你们说呢？

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！