# 《世界上最伟大的推销员》读后感范文

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-02-14

*《世界上最伟大的推销员》读后感范文（精选4篇）《世界上最伟大的推销员》读后感范文 篇1　　《世界上最伟大的推销员》是一本非常适合奋斗人生的书，该书为我们呈现了人类生存与发展的各方面正能量的要素，这些要素不仅是整个人类所需要的，更是每个个体实*

《世界上最伟大的推销员》读后感范文（精选4篇）

**《世界上最伟大的推销员》读后感范文 篇1**

　　《世界上最伟大的推销员》是一本非常适合奋斗人生的书，该书为我们呈现了人类生存与发展的各方面正能量的要素，这些要素不仅是整个人类所需要的，更是每个个体实现自我发展和进步的重要品质。如何将书中教给我们的诸多品质融合在日常工作中，是我们学习本书的根本目的。总的来说，有以下几点感受：

　　一、这是一本充满正能量的书。虽然说该书以“最伟大的推销员”为题，但是该书的价值远远超出推销员这个群体，而是适合于所有的人。它涵盖了一个人成长过程中所需的种种品质，最关键的是交给我们与人相处的应有的品质、态度和方法。拿到这本书的时候，感觉相见恨晚。其实在人生过程中，会遇到很多困惑和选择，也会在与人交往过程中遇到一些困难，反过头来，这些困难的解决往往需要这些品质作为支撑，同时在解决各种困难的时候也在慢慢养成这些品质。《推销员》这本书以最为集中的方式将人生中所需要的全面的素养告诉了读者，让我们知道虽然推销工作是以具体的产品为依托，但是最为根本的却是一门与人交往的学问，因为，在推销产品的同时也在将一个完整的自我呈现给广大的客户，最能够打动的客户的正是由爱心、诚实、热情、善良等优秀品质为基础表现出来的正能量。

　　二、诚信是唯一永恒的基础素质。《推销员》一书中向我们介绍了平时工作所需的诸多素养。书中认为“爱是一笔很大的财富，她让推销无往而不胜”，要在平时的生活工作中乐于助人，用善良呵护爱心，用行动体现爱心;认为自信、热情、耐心都是在日常工作中将自我全面展现的重要因素;书中还认为一个合格的推销员还需要一些基本技能和工作方法的养成，如，注重语言艺术的使用，注重日常工作的总结与反思，注重工作情绪的控制，等等。这些素质不仅是推销员需要的基本素质，而且也是人的发展所需要的基本素质，对一个人的成长来说至关重要。我认为，在书本给我们的众多素质中，诚信最为重要，最为基础。诚信是中华民族的重要品格，对于个人而言，它是中国古代君子立身的基础，也是我们推销工作立于市场的基础。“诚”是一种真实无妄，表里如一的品格，而“信”正是诚实的品格在市场上赢得肯定的结果，只要言行一致，表里如一，诚实的品格就会积累和转化为一种市场信用，这不仅是一个人立足于“世”的根本要求，也是一个推销员立足于“市”的重要基础，最终成为一个推销员工作中最为宝贵的无形资产。没有诚实的品格一切爱心、热情、善良等都是一种经不起考验的假象。

　　三、要坚持自我修炼，不断创新工作方法。一个推销员总和素质的养成，并不是在大脑中通过想象就能够完成的，它需要在平时刻苦的修炼。首先要加强知识的学习，不仅要将《推销员》这本书中的知识做到熟练掌握，还要在工作之余加强阅读，扩大知识范围，如卡耐基的《人性的弱点》也是比较有针对性必读著作。其次，加强知识向行动的转化。在具体的工作场景中往往需要我们能够快速的将这些学到的品格转化为行动，知道并不代表做到，在知识向行为的转化过程中，需要一种道德冲动，而道德冲动的养成需要日常修炼才能实现。比如，我们都知道鞋带松了可能会被自己踩到，发生危险，当自己在陌生的场景看到陌生的人发生了这种危险时，自己能不能做到及时提醒，帮助他人消除隐患。

　　在日常工作中，要根据我们接触的主要对象群体进行工作方法的创新。在我们的工作对象中，60岁以上的老年人是一个非常大的群体，经过长期的工作总结，本人认为这个群体具有相对固定的特征。比如，他们一般拥有一定的资产;又如，在做投资决定的时候普遍关注自身资产的安全，顾虑重重，犹豫不决;再如，他们虽然在物质财富上富裕，但是往往情感上的孤独难以隐藏。工作对象群体中普遍存在的特征为我们开展工作在工作中提供了指导，只要善于总结就能较好的找到适当的方法。首先，在交往中以诚相待，加强情感上的交流，赢得他们的信任，这是工作能够开展下去的基础。其次，在建立信任的基础上，尽可能将产品带个他们的获得感和安全感告诉他们，主动引导他们了解产品，打消他们投资决策过程中的顾虑。最后，及时沟通，将公司各项福利和承诺传达给客户，让他们时刻感觉到我们就在他们身边。

**《世界上最伟大的推销员》读后感范文 篇2**

　　很久以前就听朋友介绍《世界上最伟大的推销员》一书值得一看，初看到此书以为是一本关于推销员专业知识的书。读完以后发现事实并非如此，它非常鼓舞士气、激励斗志。 看完这本书对于营销方面有了更多，更全新的想法。

　　这本书的作者奥格-曼狄诺是当今世界撰写自我帮助方面书籍的最流行最有灵感的作家。此书被译成18种语言，书里充满智慧 、灵感和爱心。这本书以一则感人肺腑的传奇故事，引申出哲理融入到故事中，并以十张羊皮卷的形式引导读者阅读，每张羊皮卷都阐述了一个个成功的誓言，让你明白更重要的真理，重新审视自己，使自己成为世界上最伟大的推销员。

　　在读此书之前，我一直在想在营销行业中，什么样的素质能使你脱颖而出?什么样的素质能使你不同于那些平庸之辈?

　　而读完此书我最大的收获是，不论我们从事哪种职业，我们每个人都是推销员 。生活是一连串推销，因为我们每时每刻都在向别人、向社会推销自己。在学校、在工作、在人生的舞台，都需要你展示自己，向老师、同学、同事、社会推销自己。

　　推销自己就是让别人了解自己、喜欢自己、信任自己。然而当今社会存在很大的信任危机，成功的推销自己也不是件易事，我认为如何让别人信任自己是营销行业的最大难题。我总结了以下几点来谈谈我的见解：

　　(1)沟通能力

　　我想在当今的关系营销环境中，优秀的推销员最重要的一点就是成为解决客户问题的能手和与客户拉关系的行家。优秀的推销员能够站在顾客的立场上，用客户的眼光看问题。当今的客户寻求的是业务伙伴，而不是打高尔夫的伙伴。我认为，优秀的推销员总会考虑到客户的业务将向何处发展，自己怎样才能帮上客户的忙。想客户所想才能拉近与客户的距离，使得客户信任自己。

　　(2)坚持不懈

　　如果一个推销员不能让客户订货，其他技巧都是空谈，不能成交也就称不上推销。因此，如何才能成为一名优秀的推销员。我认为有一点很重要，即一种百折不挠、坚持到底的精神。优秀的推销员一定要对自己和推销的产品深信不疑，而且十分渴望做成交易。在法律和道德允许的范围内无论采用何种方法也要使交易成功。只有怀抱这种信念，才能打动客户，获得有可能的机会。如果自己有哪怕一点的松懈，有可能的一点点机会就将变成完全不可能的现实。所以无论如何，一定不能放弃!加油!

　　(3)目标得明确性

　　所有的成功都是从有一个清晰而明确得目标开始的。欲望相当于一个补偿器，如果欲望十分强烈的话，它可以补偿其他许多种品质得欠缺。欲望能够推动你不断前进，欲望产生于你的内部，而不是外部。为了得到你生活所追求得东西，你要把欲望之火燃得越来越旺。

　　(4)干练

　　优秀的推销员能坚持制定详细周密的计划，然后坚决执行。在推销工作中没有什么神奇的方法，有的只有严密的组织和勤奋的工作。俗话说“有备无患，不打无把握的仗”，只有丰富的知识储备才能在面对客户时游刃有余，灵活的把握各种突发状况。

　　(5)热情

　　没有热情是什么事情也做不到。热情就是成就的火花。当你成功的时候，你不必有热情。但你要成功就必须有热情。热情完全不必吵吵嚷嚷，更不必装腔作势。热情来自于信心，信心来自于知识，知识来自于经验，经验来自于遭遇。人通过做事进行学习，获得经验、知识、信心和热情。

　　(6)活用知识

　　应用知识才有力量!有知识如果不去应用就没有什么价值。如果没有知识，应用的问题也就无从谈起了。只有把知识装到脑子里才能为你所用，需要用得时候就拿出来用。

　　(7)信念

　　做任何事情都需要有信念，或者相信自己、或者相信你的公司、或者相信你的产品、或者相信你的服务、或者相信你的职业、或者相信自由竞争的企业制度、或者相信你的国家、或者相信你的将来。

　　(8)想象力

　　推销人员都是解决问题的能手，多数成功的推销人员都是创造问题的能手。他们看待环境和形势的能力远远超过普通的推销人员。他们创造一个问题，然后再寻找解决它的办法。这就需要具有一定的想象力和创造力。

　　(9)积极的自我形象

　　自我形象就是你内部的一个陀螺仪。它可通过你所置身的外部环境以及你的自我认识预先树立起来。如果你的自我形象是消极的，它还可以重新塑造。在一般的情况下，一个消极的自我形象将会导致自尊心低落、缺乏信心、成绩不佳、动力削弱以及自卑的倾向，所有这些现象都会影响你的推销生涯。

　　(10)从失败中吸取教训

　　逆境、挫折和失败是人生最好的教师，如果我们愿意从中吸取教训的话。每次逆境、不幸或者挫折都会撤下一粒同等利益或者更大利益的种子。

　　以上几点我认为是一个成功的推销员必备的素质，如果做好以上几点应该很容易拉近与人的距离。当然这只是我们成功路上的一点点积累，未来的路还需要我们更多的知识与经验积累。《世界上最伟大的推销员》这本书给了我莫大的鼓舞和启迪，使我明白一个道理，并非只有我的生活充满坎坷，即使是成功的人也同样遭受一个又一个的打击与失败，但是苦难与挫折可以是衡量的天平，也是我们了解自己内心世界的途径。

　　我想如果各位有机会的话，定要读一读这本书，它好像一位良师益友，在道德上、精神上和、行为准则上指导你，给你安慰、给你鼓舞，是你立于不败之地的力量源泉。

**《世界上最伟大的推销员》读后感范文 篇3**

　　我为成功而生，不为失败而活。我为胜利而来，不为失败低头。我要欢呼庆祝，不要啜泣哀诉。这段文字深深地打动了我，唤醒了我青春般的激情。虽然我的人生已近壮年，但不能因从前的“小有成就”而自我陶醉，不能因周围人们的恭维而沦为平庸，不能自欺欺人地为自己日益衰退的上进心找借口、找理由，寻求自我安慰。

　　热情是世界上最伟大的财富，是行动的信仰，有了这种信仰，就会在工作生活中无往而不胜。三分钟热度是成就不了事业的，没有什么事会那么容易的，没有唾手可得的成功。坚持就是胜利，坚持成就了古今中外多少名人志士，否则就会功败垂成，遗憾终生。

　　团结就是力量。“三人行必有我师”，一个人如果想成功必须依靠团队的力量，借助公司的平台。所以，我要日日赞美他人，事事协助他们，时时感恩公司，善于发现并学习他人的优点，补充自我的短板，使自己不断成长，更加快乐更加聪明。

　　只有功劳没有苦劳。成功与失败的区别不在于工作的数量，而在于工作的质量，事情不成功就不找借口。

　　全力以赴完成任务。我终于知道了，只要我们一心一意向着一个目标稳步前行百折不挠，一定会成功。最小最弱的国家战胜强大的侵略者的故事古今中外皆有，在成功面前是平等的，只要你坚持，只要你持之以恒，只要你竭尽全力，依靠勇气和毅力，任何难题都将迎刃而解。

　　充满热情，全力以赴，常怀感恩，发奋学习，你就由“平凡者”逐步成为伟大的成功者。

**《世界上最伟大的推销员》读后感范文 篇4**

　　《世界上最伟大的推销员》一书写的是一个关于羊皮卷的故事。羊皮卷总共有十张，每张上面都记载着一个原则，教我们如何避免失败，并走向成功。故事讲述了主人公海菲是怎样从养父柏萨罗手中得到羊皮卷，然后在羊皮卷的指导下，成为一位伟大的推销员，最终建立起自己的商业王国。故事的后半部分则说的是羊皮卷的传承，在散尽了财产之后，海菲和仆人伊拉玛一起去通过异象寻找下一位羊皮卷的继承者。春去秋来，三年之后，要找到那个人终于出现了，他叫保罗。海菲听完保罗的经历之后就郑重的把羊皮卷交给了他，帮助他去完成自己的事业。

　　羊皮卷上记录的到底是怎样的原则呢，能够去帮助人们成为伟大的推销员?每张羊皮卷上的文字要用三十天的时间去阅读、记录、思考，然后再进入下一卷。在这阅读的三十天中我们就培养了一个个好的习惯，告别过往，积极面对生活，坚持不懈，坚信自己的独一无二，把每天当做生命中的最后一天，，学会控制情绪，笑对世界，重视自己的价值，及时行动，拥有信仰。在好习惯的帮助下，我们一天天成长，一天天强大，最后的改变令我们自己都会诧异，必会取得成功。书的结尾处还给出了十个成功誓言，算得上是前面十张羊皮卷的对照，它指引我们更好的去生活，去收获自己想要的一切。

　　《世界上最伟大的推销员》，一个很简短的故事，却让人常读常新。想知道如何对待他人，如何约束自己，如何克服困难，如何获得快乐吗?这本书会给你满意的答案。这是一本寻找人生价值的人们必读的一本书，如果有可能，我希望能把羊皮卷上的原则都背下来，当你读完它，你应该也会产生这种想法的。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找