

2023年销售小故事早会及感悟(通用5篇)

当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得感悟，通过写心得感悟，可以帮助我们总结积累经验。那么我们写心得感悟要注意的内容有什么呢？那么下面我就给大家讲一讲心得感悟怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

销售小故事早会及感悟篇一

一只小鹰在鹰妈妈出外觅食时不慎掉了出来，刚巧被鸡妈妈看到，便捡回去和一群小鸡放在一起喂养。

随着时光流逝，小鹰一天天长大了，也习惯了鸡的生活，并且鸡们也中把它看成是自己的同类，它也相它人一样出外往后刨着寻食，从来没试过要飞向高空。

一天，在小鹰出外觅食时，忽然碰到鹰妈妈，鹰妈妈见到小鹰惊喜极了，对它说：“小鹰，你怎么在这里，随我一起去飞向高空吧！”

小鹰说：“我不是小鹰，我是小鸡呀，我可不会飞，天那么高，怎么飞得上去呀？”

鹰妈妈对小鹰有些生气，但她还是大声地鼓励它说：“小鹰，你不是小鸡，你是一只搏击蓝天的雄鹰呀！不信！咱们到悬崖边，我教你高飞。”

【故事感悟】假如你是一只鹰，那么迟早你都要高飞，你不是不会飞，而是没有高飞的机会，没有人鼓励你，关心你。假如机会来临的时候，你也一样会飞上蓝天的，朋友。

销售小故事早会及感悟篇二

有一次，我们销售团队招聘新员工，过五关斩六将，留下了

几位非常优秀的女孩。

我给大家做入职培训，从职场礼仪、时间管理到销售行为分析，她们听得欢声笑语。

快结束时，一位刚毕业的姑娘j提问：“听说做销售的女孩必须酒量大，能喝才能签单，是真的吗？”

我看看j以及其他女孩紧张期待的神色，微笑说：“我酒量大不大是个人行为，和工作没有关系，但是，假如在我的年龄和职级，还要靠酒量拼业绩，我觉得有点丢脸。如果大家愿意，我拖个堂，讲讲我们家门口王阿婆卖茶叶蛋的故事。”

她们立刻精神了。

王阿婆是个神奇的老太太，神奇得我都不愿意叫她“大妈”，恨不得喊一声“老师”。她与老公一起卖茶叶蛋和烧饼，每天只做500个，下午4：30开卖，基本6：30就被排成长龙的顾客队伍抢光，两个牛人做完收工绝不加班。摊位上只卖这两样东西，专业术语是“产品线”很单纯，可是，生意却好到要爆炸。

王阿婆不会发微博用微信，却网罗了几位小有名气的美食达人做网络传播，把她的茶叶蛋和烧饼推上“本地不可不吃的10个小吃”，这是媒介宣传；她和老公每天只出品500个，那些排成长龙的顾客不仅自带广告效应，而且买到之后常常惊喜自拍发朋友圈儿，这是饥饿营销；王阿婆在全城开了6家店面连锁经营，这6家店面的所有者是个手上有大量小门脸的富二代，他用门面租金入股了王阿婆的小生意，这是融资，资源与资本双投入，于是，王阿婆占据了城市人流量最密集的黄金地点。

只是，生意这么好的王阿婆从来没想着要吞并这个城市所有

茶叶蛋摊点做行业no.1□每当我逗她：“婆儿呀，你的实力再开10个店一点问题没有。”

她就笑眯眯地说：“那得花老大劲儿啊，我们现在一天忙几个钟头，回家轻轻松松打打小麻将，老两口带着女儿女婿，过得不要太滋润，何苦那么作践自己。”

这是有能力却不盲目扩张。这个女人，了解自己的实力和目标，走再远都丢不了方向。她有自己规则：第一，每天每个店只卖500个，你可以排队，但我绝不加班；第二，再熟的客，先付钱后拿东西，不预订不赊账，先来后到一视同仁。她做的是买卖，并不准备把自己所有的时间、精力全部搭进去。以上是我佩服这个老太太的地方。

什么时候会有“潜规则”？

第一，身处一个充满“潜规则”的行业，正常的“规则”在这里行不通。有没有这样的行业？当然有，可是不多。

第二，个人没有按照规则行事的能力，无法用光明正大的方式解决问题，明的做不到，只好来暗的，“潜规则”就有了市场。

不想遵照潜规则，就要有自己的实力和原则，潜规则特别钟爱脸上写满欲望，骨子里却没有能力和勇气实施的人。

口红只能帮助你打开局面，决定一路闯关的，只有对自我了解清晰的底牌的实力。

世界不是阳光灿烂鲜花盛放，也不是乌云密布天雷阵阵，它有明有暗，有起有落，如果你愿意从更长久的时间段来看，只有见得了光的种子，才会发芽长大，能够长期而良性存在的事物，大多是明亮的，犹如大多阴影，往往都是短暂的存在。

销售小故事早会及感悟篇三

从前，某个国家的森林里，喂着一只两头鸟。名叫“共命”。

这鸟的两个头“相依为命”。遇事向来两个“头”都会讨论一番，才会采取一致的行动，比如到哪里去找食物，在哪儿筑巢栖息等。

有一天，一个“头”不知为何对另一个“头”发生了很大误会，造成谁也不理谁的仇视局面。

其中有一个“头”，想尽办法和好，希望还和从前一样快乐地相处。

另一个“头”则睬也不睬，根本没有要和好的意思。

如今，这两个“头”为了食物开始争执，那善良的“头”建议多吃健康的食物，以增进体力；但另一个“头”则坚持吃“毒草”，以便毒死对方才可消除心中怒气！

和谈无法继续，于是只有各吃各的。最后，那只两头鸟终因吃了过多的有毒食物而死去了。

启示：

这个故事给我们的启示是，在一家公司内，每个组织之间的关系就好像是个大家庭，成员中的兄弟姐妹，应该和和气气，团结一致。若发生什么不愉快的事，大家应该开诚布公地解决，不应将他人视为“敌人”，想尽办法敌视他。因为大家都在同一家公司内服务，一旦某个组织溃不成军时，其他组织也将深受其害。

1. 销售小故事及感悟20个

2. 销售晨会励志小故事
3. 销售哲理小故事大全精选
4. 成功销售案例小故事18个
5. 销售心态的小故事

销售小故事早会及感悟篇四

古时候，有一个捕鸟人，布下罗网，鸟儿飞来，一下被捕住了。收网一看，鸟儿被缚在一个网眼里，于是，他回去做了一个仅有一个孔眼的网，拿到原处张设起来，兴致勃勃的等候着。然而再也没捕到一只鸟。

50字励志小故事2

一个替人割草打工的男孩打电话给一位陈太太说：“您需不需要割草？”/陈太太回答说：“不需要了，我已请了割草工。”男孩又说：“我会帮您拔掉花丛中的杂草。”陈太太回答：“我的割草工也做了。”男孩又说：“我会帮您把草与走道的四周割齐。”陈太太说：“我请的那人也已做了，谢谢你，我不需要新的割草工人。”男孩便挂了电话，此时中华励志网男孩的室友问他说：“你不是就在陈太太那割草打工吗？为什么还要打这电话？”男孩说：“我只是想知道我做得有多好！”

销售小故事早会及感悟篇五

解放前，南京有家鹤鸣鞋店，牌子虽老，却无人问津。偶尔老板发现许多商社和名牌店那时兴登广告推销商品，他也想做广告宣传一下。

但怎样的广告才有效益呢？店老板来回走动寻思着。这时，帐

房先生过来献计说：“商业竞争与打仗一样，只要你舍得花钱在市里最大的报社订三天的广告。第一天只登个大问号，下面写一行小字：欲知详情，请见明日本报栏。第二天照旧，等到第三天揭开谜底，广告上写‘三人行必有我师，三人行必有我鞋鹤鸣皮鞋’”。

老板一听，觉得此计可行，依计行事，广告一登出来果然吸引了广大读者，鹤鸣鞋店顿时家喻户晓，生意火红。老板很感触地意识到：做广告不但要加深读者对广告的印象，还要掌握读者求知的心理。

这则特别的商业广告，也显示出赫赫有名的老商号财大气粗的气派。从此，鹤鸣鞋店在京沪鞋帽业便鹤立鸡群了。

月异，经济发展突飞猛进，新生事物层出不穷，因此我们必须敢想、敢说、敢干、敢于创新，跟上时代潮流，更要有超前意识。这些，都是成功者必备之素质。