

2023年销售故事感悟人生(汇总5篇)

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得感悟，这样我们可以养成良好的总结方法。那么心得感悟怎么写才恰当呢？下面是小编帮大家整理的心得感悟范文大全，供大家借鉴参考，希望可以帮助到有需要的朋友，我们一起来了解一下吧。

销售故事感悟人生篇一

故事1:

有一个推销员，常挨家挨户地推销产品，而把脚都走破了，一次这个推销员在拜访一客户约三十次后，客户却在最后关头想转向别人购买。这推销员百思不解，也很失望；但他仍不放弃，决定拜访该客户的总经理。他带着“有望客户表”，里头记满三十次拜访的谈话纪录，诚恳地请求总经理告诉他“失败的原因”，以便改进。那位总经理看了密密麻麻的“客户卡纪录”之后，抬起头，看着这个推销员，感动地说：“我佩服你的精神，现在，我决定买你的产品！”

感悟：成功的原因不在力量大小，而在坚持多久。把握任何上台的机会，坚持到最后一分钟，让它始终完美。

故事2:

销售小故事黄帝问路

上古时代，黄帝带领了六位随从到贝茨山见大傀，在半途上迷路了。他们巧遇一位放牛的牧童。

黄帝上前问道：“小童，贝茨山要往哪个方向去，你知道吗？”

牧童说：“知道呀！”于是便指点他们路向。

黄帝又问：“你知道大傀住哪里吗？”

他说：“知道啊！”

黄帝吃了一惊，便随口问道：“看你年纪小小，好像什么事你都知道不少啊！”接着又问道：“你知道如何治国平天下吗？”

那牧童说：“知道，就像我放牧的方法一样，只要把牛的劣性去除了，那一切就平定了呀！治天下不也是一样吗？”

黄帝听后，非常佩服，真是后生可畏，原以为他什么都不懂，却没想到这小孩从日常生活中得来的道理，就能理解治国平天下的方法。

启示：

其实，“老前辈”的经验值得后辈学习，但年轻一代的新见解、新创见，不也是值得“老前辈”研究及重视的吗？正所谓：活到老，学到老。两代人的思想交流，一定可以惠及大家。

故事3：

孔子的一位学生在煮粥时，发现有肮脏的东西掉进锅里去了。他连忙用汤匙把它捞起，正想把它倒掉时，忽然想到，一粥一饭都来之不易啊。于是便把它吃了。刚巧孔子走进厨房，以为他在偷吃，便教训了那位负责煮食的同学。经过解释，孔子才恍然大悟。孔子很感慨地说：“我亲眼看见的事情也不确实，何况是道听途说的呢？”

启示：

推销生意是一种组织性质的生意，因为人多，人事问题也多。

我们不时会听到是非难辨的话，如这家公司攻击另一家公司，如是者往往令人混淆是非，影响信心。因此找出事情的真相，不要轻易相信谣言，辛辛苦苦建筑的事业才不会毁于一旦。

故事4：

有一位很喜欢音乐的国王发出了一项公告，宣布有谁能奏出优美的小提琴，便重重有赏。

不久来了一位小提琴手，国王随即命令他演奏。这名小提琴手果然奏出了一曲非常悦耳动听的曲子。国王听得如痴如醉，龙心大悦。当小提琴手向国王要赏金时，国王却一分也不给，小提琴手不满地说国王食言。

国王却笑着回答说：“哈哈，刚才你演奏音乐给我听，让我空欢喜一场。我说要给你赏金也是要让你空欢喜一场罢了，这还不公道吗？”

启示：

销售故事感悟人生篇二

原一平在27岁时进入日本明治保险公司开始推销生涯。当时，他穷得连中餐都吃不起，并露宿公园。但是一位老和尚的话改变了他的一生。某日，他向一位老和尚推销保险，原一平详细地说明之后，老和尚平静地说：“听完你的介绍之后，丝毫引不起我投保的意愿。”

老和尚注视原一平良久，接着又说：“人与人之间，像这样相对而坐的时候，一定要具备一种强烈的吸引对方的魅力，如果你做不到这一点，将来就没有什么前途可言了。”

老和尚又说：“年轻人，先努力改造自己吧！”

【销售小故事感悟】

销售与服务行业是人与人打交道的事业，是你主动找寻客户的事业，如果你的消费者连你这个人都无法接受、依赖，他更不可能成为你的客户，故在销售行业中有句名言说道：“推销员在推销出自己的产品之前，首先推销的是自己！”

下一页更多销售小故事及感悟

销售故事感悟人生篇三

森林里，住着一群猴子。

有一天，有两只猴子走出居住地，让一名猎人发现了。那猎人便拿枪追赶那两只猴子。第一只猴子，看到猎人赶来，便转身一跳，跳上了一棵大树。

而另一只猴子，则在犹豫不决：到底要怎样才能显示我的神通，怎么跳法才是最好看的呢？

在它犹豫不决时，猎人已瞄准朝它开了一枪，猴子当场毙命。

【销售小故事感悟】

当我们在销售产品时，最终的目的是成交。有时，我们只要三言两语，就可以完成一桩交易，而不需要口沫横飞，或向顾客显示你的才华，才能成交。有时，卖弄本事反而会弄巧成拙，破坏交易程序而得不偿失。

下一页更多销售小故事及感悟

销售故事感悟人生篇四

有一个人在荆州做官时，山上的老虎常出来吃人和家畜。老百姓要求县官除去饿虎。

这个人只下了一道驱逐老虎的命令，叫人刻在很高的岩石上，凑巧那只老虎因故离开了荆州，他就得意地认为他的命令生效了。

不久，他被调另一个地方做官。这个地方的老百姓非常刚强，很不容易治理。

他认为刻在荆州岩石上的命令既然能够制服凶恶的老虎，便以为也能够镇住能够识文断字的老百姓，便托人去荆州描摹那个石刻。结果，这个地方不但没有治理好，这个官反而因为治理不当而丢了官。

【销售小故事感悟】

许多企业都有营销成功的历史，它们依靠这些方法取得丰厚的利润。但是当一个新的市场出现在面前的时候，环境变了、消费者的心理变了，企业原有的“成功”方法却在这时使企业一败涂地。每个企业都有自己的营销模式，但是当市场发生变化的时候，企业应调整自己的营销策略来适应市场，毕竟市场永远是对的。

下一页更多销售小故事及感悟

销售故事感悟人生篇五

一只小鸟飞去南方过冬。天实在太冷了。它冻僵了，掉在一片田野上。

它躺在那儿时，一头母牛走过来在它身上拉了一堆屎。

冻僵的小鸟躺在粪堆里，开始感觉到了温暖。

牛粪确实使它暖和过来了。

它躺在温暖的牛粪中，异常高兴，并开始唱起歌来。

一只过路的猫听到鸟叫赶过来看个究竟。

【销售小故事感悟】

- (1) 并不是每个在你身上拉屎的都是你的敌人。
- (2) 并不是每个把你拖出粪堆的都是你的朋友。
- (3) 当你深陷粪堆中的时候，最好闭上你的鸟嘴