

# 2023年推销的心得体会(优秀5篇)

在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。那么你知道心得体会如何写吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。

## 推销的心得体会篇一

这周选书的时候，帮自己和老二都选择了这本十分熟悉的《世界上最伟大的推销员》。没错，接触这本书实际在2007年的8月份左右，一个午后，老板的朋友过来送书给他，因为当时不在，于是请我帮忙转交。一本李践的书，另一本就是《世界上最伟大的推销员》。

知道老板当天不会回公司，于是我便把这两本书带回家看。一直比较排斥‘推销员’这个名词，总觉得它无形中有一些强迫的意思。

即使这样，还是好奇的打开了书的第一页，赫然写着‘谨以此书献给所有寻找人生价值的人们’。跳过别人的评论和作者的自序，直接进入故事，一下子便被吸了进去，海菲的故事太扣人心弦。一个喂骆驼的孩子，为了得到幸福，向老爷提出要做一个伟大的推销员。宽容的老爷交给他一件袍子，不论卖多少钱都只需要上交1块硬币就好。于是海菲带上袍子出发了，几天过去，虽然包袍子的包裹空了，但却没卖出1毛钱。老爷得知海菲是将这袍子送给一个襁褓中的孩子时，温暖的笑了笑。海菲以为自己做错，低头失声啜泣，殊不知，这爱心，就是走向美满富足的基石。此后，老爷便将自己珍藏的十张羊皮卷送给海菲，并说出一段话：“你正走向世界上最孤独的行业。即便是受人轻视的税吏，夕阳西下时，还有家可归。那些罗马士兵，天黑以后也有营舍为家。但是你

以后会眼睁睁看着太阳落山，远离亲友，无处藏身，看着别人合家欢聚，共享天伦，你别无选择，只能穿越万家灯火，匆匆赶路。世上没有比这些更能让人触景生情，心碎意沉的了……还有，当你的货推销不出去的时候，没有人会谅解你，安慰你。人们只会趁你不注意的时候，拿走你的钱袋……”

第一次看到这段话，几乎难过的哭了，若不是亲身经历过，作者又怎么能把在外人的心境描述的这么深刻。

书中十张羊皮卷，要求每卷用30天的时间阅读，早中晚各一遍，晚上睡觉前将当天的心得写出。无形中，像虔诚的信徒每日祈祷，体验重复的力量，以此净化灵魂。我们现有的生活由以往的习惯构成。习惯造就个性，个性成就命运。于是，好的习惯便是开启成功的钥匙。习惯藏匿于潜意识，如何改变自己的心态和意识，就需要阶段性的重复和自己以往不同的思维方式。

于是，第二天上班，我只把李践的书交给领导，并告知，他的这本《世界上最伟大的推销员》我要借读到10个月以后才能归还。知道原因后老板笑了，一个月后我的生日，他新买一本书并题字送给我。从我这里换走了他的书。有了自己的羊皮卷，我美丽的心灵之旅也就开始了。

## 推销的心得体会篇二

读完了羊皮卷，看完了《世界上最伟大的推销员》，我终于明白；为什么美国人推选总统时首先要求被选举人是否做过推销员。

读完了羊皮卷，看完了《世界上最伟大的推销员》，为了什么？做一匹狼，做一匹旷野里奔啸的狼，有激情、有目标，随时准备出击的狼。

今天，我开始新的生活。

失败不再是我奋斗的代价。它和痛苦都将从我的生命中消失。如果失败和痛苦是难忍的火焰的话，我就是滔滔江水；如果他们是这汹涌澎湃的浪涛的话，我就要做坚固的土地，永远把水拦住，吸收掉。我不再像过去一样接受他们。我要在智慧的指引下，走出失败的阴影，步入富足、健康、快乐的乐园，这些都是羊皮卷给我的，远远超出了我自己曾经期待的。

经验是很重要。我没有经验，也许这是我的优势。我要培养出自己的原则，符合社会的个性原则。适应、个性、和而不同，我要做一个这样的人。

追求成功，做一匹呼啸的狼，什么是成功？成功就是达成自己的预期目标，每个人的目标期许不一样，但是社会的期待是一致的，活在世上，就要服从社会。当被社会磨得体无完肤时，为什么不转过来呢？不能改变社会，就改变自己，去适应这个社会。

看完《世界上最伟大的推销员》，我最大的感动是海菲没有因为从事世俗的与钱打交道的人而变得势利，相反，他是一个充满热情、充满爱的人。我现在才开始领悟：活着，因为有爱。爱自己，爱别人，爱不是一种做作，不是一种掩饰，不是一种为了爱而去的爱，爱是一种自然的流露，是内心的原始冲动，是生活的最低，也是最高境界。

活着，正因为有爱，所以才真正地活着。无论是从事什么行业，唯一不可缺少地素质就是爱。做为一个推销员，海菲并没有把金钱看作唯一，也不是至高利益，当他把用来开拓自己前程的第一件长袍给了那个婴儿的时候，他的内心是痛苦的，但更是甜蜜的，没有丝毫的后悔，尽管他不甘心自己永远做一个喂骆驼的脏小子，他知道，他做了一件值得的事情。

幸亏柏萨罗没有责怪他，反而还为他高兴，我才彻底地体会到，任何人都心里充满了爱，我宁愿柏萨罗也真正地为他高兴，而不是为了安慰他，事实就是如此。

上天也是希望爱满人间的，不然怎么会安排最亮的那颗星星一直跟着海菲呢？而且还照在他的帐篷上一整夜。

这个故事给我一个很好的透视，无论在哪里，无论什么身份，无论从事什么职业，永远都不要忘记一点：自己永远是一个人，一个有血有肉的人。是一个人，就要做得像个人，就要有爱。

也许有人觉得狼是没有爱的，如果真这样认为，那就大错特错了，不然，狼怎么会爱上羊呢？狼不是绝情动物，狼是一种状态，一种对生活极度充满爱的状态，当然这不是动物园里的狼，而是旷野里奔啸的狼。

扉页上的话给我震动：谨以此书献给所有寻找人生价值的人们。工作为了什么，工作的动力从哪里来，是什么力量使我们坚持下去？价值，为了寻求自身的价值。

原以为，从学校出来，从部队出来，跨入社会有个工作，能养活自己，挣点钱，孝顺父母，不错，这也是一种价值观念，大多数的人都是这种想法，为了生存去苦苦挣钱，到头来发现自己头破血流，活得很悲惨，还是在生存线上挣扎。纵观那些做事业的人，从来不去在乎钱的多寡，到头来却钱财满贯，难道是命运？或许巧合？都不是，关键是那些为了钱去工作的人，途中发现艰辛的时候，就是没有钱的时候，孤苦难奈，没有了前进的动力，半途而废了，因此也就一直徘徊不前了。而那些为了做事业而奋斗的人，在遇到困境挫折的时候，恰好就是最有激情的时候，怎么可能放弃呢？事业成功了，金钱都是附属品了，那只是随之而来的附加值。

“猪也有梦想，猪梦想天下的人都信基督教，希望人类不要在猪圈门上栅栏杆。”人活着就应该有梦想，梦想并不空虚、空洞，梦想的另一端，就是自己的价值归属点。在实现梦想的旅途中，价值也就逐渐显现了，人生有没有成功与失败呢？我还是觉得没有，能够按照自己的梦想走，一步一步过来，即使在别人看来失败了，我也觉得问心无愧，成功没有定论，

失败也只是一种观点罢了，关键是要自己能够正确判断，不偏离社会中心，不损害他人利益。

自己的人生价值实现了，就是成功。努力工作吧，不要再思前想后，不要再左顾右盼，为了实现自己的价值，加油吧。

《世界上最伟大的推销员》告诉我：伟大，是追求的结果，更是坚持的结果。三分钟热度是成就不了事业的，没有什么容易的事。没有唾手可得的 success。没有一天的事业。没有不可能的成功，只有不敢于的坚持。坚持就是胜利，可是就是坚持却是那么艰难。坚持，可以摧垮一个人，也可以成就一个人。自古就有一个成语，功败垂成，所以，不能坚持到成功不是一个个别现象，而是普遍的，但是，坚持到成功也是普遍的，不是个别的。坚持，持续，现在也真正明白了老大把邮箱密码设为“坚持”的良苦用心。

坚持，才是硬道理。

作为一个推销员，生活是活泼的，却也是艰辛的。我也知道了，将来的工作不是轻松的，推销是世界上最孤独的行业，是的，当眼睁睁看着太阳落山，远离亲友，无处藏身，看着别人合家欢聚，共享天伦，自己却别无选择，只能穿越万家灯火，匆匆赶路。世界上没有比这些更能让人触景生情，心碎意沉了。当工作的时候，却想起了家，那是一种什么感觉呢？我还没有那么真切地体会到。

为了生命的价值，坚持吧。

一时的成功不难，也许还可以附带运气的成分，但是长久的成功，或许叫做伟大，是没有运气成分的。奥格·曼狄诺说，决心成功，就不会失败，是的，可是背后还有一个前提的，那就是是否能否坚持到底，如果连坚持到成功的决心都没有，又怎么可能不会失败呢。

我渴望成功，我渴望成就伟大，我希望自己的一生不要在平庸中度过，正因为如此，坚持吧，坚持就是通向成功的桥梁，到达彼岸方可成就伟大。

当我合上这本书的时候，我深深的感受到了，最伟大的推销员不是多么的拥有销售技巧，而是拥有一颗善良的心，一颗充满智慧的心，拥有优良的道德准则，拥有成功的人生信仰，诚如罗马不是一天建成的，成功不是一蹴而就的，伟大源于对生命价值的不懈追求，实现自己所拥有的梦想的人生才是完美人生。

为何成就这样的伟大，为何能够坚持到底，做一匹旷野里奔啸的狼，充满激情，一直在路上奋力追寻，高速奔跑，却唯独没有忘记思考，充满智慧。

在这样一个时刻在变化的时代，惟有睿智地奔跑的狼才能获胜，做一匹狂而不妄的野狼。

奔跑吧，迎着朝阳。

### 推销的心得体会篇三

面试就像推销，“商品”就是自己，我求职的最深体会是：讲诚信。面试前要做充分准备，临场回答一定要知之为知之，不知为不知。这个年代，诚实并没有过时。

我没有过分渲染自己的社会工作成果，也没有拔高自己的成绩水平，而是就自己擅长和熟悉的专业领域，跟主考者开聊。

另外，面试前我对银行业的专业知识作了精心准备，对其业务和所应聘岗位的现状进行了解，做好“功课”。准备得充分，一方面说明我能力强，另一方面也体现自己对所聘岗位的‘热爱。

百密总有一疏。应试者准备得再好，也不可能对考官的每个问题都能回答得出。我面试时，考官抛出了一个我不记得的知识点。当时，我坦诚回答：“对不起，我学过，但忘记了。”记得当时考官对我微微一笑，没有停顿，也没有责怪，结束后对我说了一句：“同学，你很诚实。”最后，我收到了该单位的录取通知书。

现在有很多介绍面试技巧的书，教导学生如何如何表现。我觉得适当的礼仪是需要的，但老练和圆滑则大可不必。只有真诚的交流，别人才能感受到你的诚意。

请大家继续欣赏更多的面试技巧：

如何在面试后得到想要的职位

面试时莫上“激怒法”的当

针对考官心理采取不同的应战

面试时要学会从眼睛捕捉讯息

## 推销的心得体会篇四

《如何在人生中推销自己全书(21世纪注释典藏版)》1929年美国大崩溃后，唤醒数千万人沉睡的信心与活力的经典之作。

百万富翁的创造者：拿破仑·希尔教你大师级的推销艺术。

在竞争异常激烈的现代社会中，要想脱颖而出，实现自己的目标，你必须学会把自己推销出去。

你必须会推销你的产品、服务、理念、能力、专长和你自己。

任何人的一生都可以视做一次长期的、不间断的推销。

成功地推销自己，是人生中最重要学问。

## 内容简介

《如何在人生中推销自己全书(21世纪注释典藏版)》讲述了每个人都在推销自己。无论你是谁，或从事什么职业，每当遇见一个人、向他人解释、和人通电话或表达自己的观点时，你就在推销最宝贵的财富：你自己。如果你要找工作，你就要推销自己的能力以得到雇用。之后，你仍需继续推销自己来保住工作。老师要推销自己的课程，政客要推销自己去赢得职位，酒店公关要推销自己的服务，销售人员要推销自己的产品，律师向法官推销自己的案件和证据。一个人劝服另一个人同自己合作的任何形式的努力都可称做推销。如果你不能让别人同你合作，来为自己创造机会，那么你所受的教育、你的能力或才智就很难得到发挥。要创造机会，你必须会推销你的产品、服务、理念、能力、专长和你自己。无论你本身就从事推销职业，还是想推销自己的个性，从《如何在人生中推销自己全书(21世纪注释典藏版)》中都可以学到拿破仑经典推销课程的宝贵经验，掌握大师级的推销技巧。

## 作者简介

拿破仑·希尔(1883-1969)，世界上最伟大的成功励志大师，他创建的成功哲学和十七项成功原则，以及他永远如火如荼的热情，鼓舞了千百万人，因此他被称为“百万富翁的创造者”。他的影响已经远远超出了成功学的范畴，第一次世界大战爆发时，威尔逊总统用他的励志秘诀训练和鼓舞士兵，筹募军费，这使拿破仑·希尔的名字与一个国家的历史有了联系。1929年经济大崩溃袭击美国后，美国人民陷入到对恢复昔日繁荣的深深绝望之中。1933年，罗斯福总统把拿破仑·希尔请进白宫，帮助他主持著名的“炉边谈话”节目，唤醒美国人民沉睡已久的信心与活力，拿破仑·希尔把他的



思想，他的激情，他的声音注入到每一个美国人的心灵深处。他为罗斯福总统组建了那个国家有史以来最为庞大的智囊团，为希特勒发动的那场战争提前做好了物质，精神和智慧上的准备，并最终赢得了战争的胜利，他用一生的时间，遍访500多位在政治，工商，科学和金融等领域取得卓越成就的高层人士，研究他们的成功之道，完成了《成功法则》，《思考致富》，《如何在人生中推销自己》等一系列著作，他的书被翻译成26种文字，在34个国家出版，70年来畅销不衰。

## 目录

第1章每个人都在推销

第2章个性的力量

第3章自我暗示

第4章明确的目标

第5章智囊团法则

第6章个性和性格

第7章热情和自制

第8章想象力

第9章自信

第10章进取心和领导才能

第11章持之以恒

第12章推销的秘诀

译者后记

## 推销的心得体会篇五

酒香不怕巷子深，这是一句俗语，但是用到现在这个时代，已经明显不适合了，应该改为“酒香也怕巷子深”，因此，吴江人才网提醒广大求职者，不管你身怀何种绝技，但是如果不会推销自己，那也找不到好的工作。这里说的推销并不是说让你去溜须拍马，阿谀奉承，而是讲究一些求职的技巧。

一、推销自己应以对方为导向。

在推荐自己的时候，注重的应该是对方的需要和感受，并根据他们的需要和感受说服对方，被对方接受。所以，在课堂上我和学生一起讨论了“换位思考”的真正内涵。

二、推销要有自己的特色。

推荐自己必须先从引起别人注意开始，如果别人不在意你的存在，那就谈不上推销自己。那么，如何引起别人的注意呢？关键是要有自己的特色。这里所谓的特色，并非什么文凭、奖状等，只要是接受的人认为有特色就可以了。

三、推销自己要善于面对面。

人们通过面谈可以取得推销自己、说服对方、达成协议、交流信息、消除误会等功效。面对面推销自己时，应注意和遵守下面法则：依据面谈的对象、内容做好准备工作；语言表达自如，要大胆说话，克服心理障碍；掌握适当的时机，包括摸清情况、观察表情、分析心理、随机应变等。

四、推销自己要有灵活的指向。

倘若期望值过高，目光只盯着热门单位，就应适时将期望值

下降一点，目光多盯几个单位；还可以到与自己专业技术相关或相通的行业去自荐。咨询专家奥尼尔如是说：“如果你有修理飞机引擎的技术，你可把它变成修理小汽车或大卡车的技术。”

## 五、推销自己要注意控制情绪。

在推销自己的过程中，善于控制自己的情绪，是一个人自我形象的重要表现方面。情绪无常，很容易给人留下不好的印象。为了控制自己开始亢奋的情绪，美国心理学家尤利斯提出了3条有趣的忠告：“低声、慢语、插胸”。

## 六、利用履历表把自己推销给对方。

为此，要做好以下几点：(1)尽可能了解对方的情况，搞清楚对方的要求及自己是不是够资格；(2)搜集能够证实你的身份、履历、特征等方面的文件和材料，这些有助于对方评估你的素质；(3)履历表应实事求是，简明扼要，切忌言过其实；(4)字迹要端正、清楚，千万不要龙飞凤舞。否则，对方连阅读都困难，就很难对你感兴趣了。

## 七、推销自己要灵活运用宣传手段。

推销自己时，应以简短的自传形式扼要概括你的履历、才能、发明创造、贡献目标、理想、爱好等，分寄给你认为有可能对你感兴趣的单位和部门。也可以通过熟人、亲友等传递，还可以通过登广告的形式，向所需要的对方推销自己。

## 八、推销自己应知难而退，另找门路。

推荐自己有时不一定会成功。你去面谈求职，谈到一定时候，如果发现时机不对或者对方无兴趣，就要“三十六计，走为上计”。这时候，要冷静，不卑不亢地表明态度，或者自己找个台阶下，给人留下明理的印象。推荐不成功，可能错在

自己，比如，资格不够，业务不对口、过分挑剔等；也可能错不在你，而是对方要求过高、性别歧视、要求过高等。这时，你就要另找门路了。

[面试中推销自己的技巧]

如何在人生中推销自己--读后感[].doc

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](#)