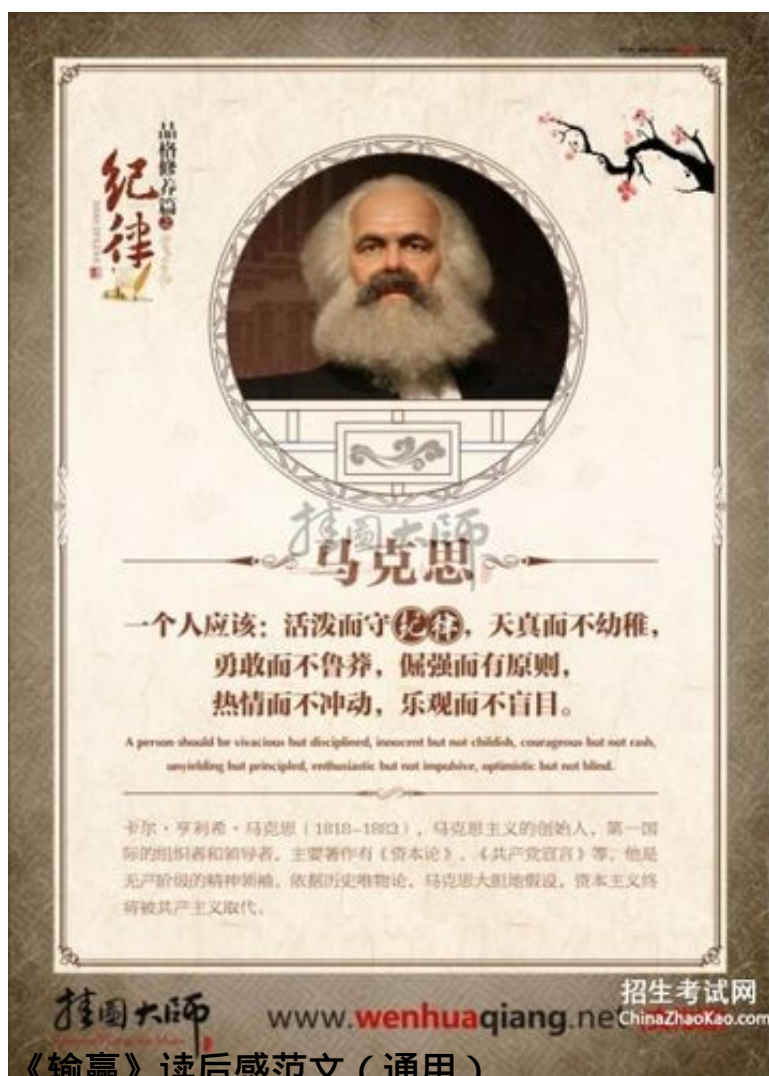


《输赢》读后感范文（通用）

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/1693315173669824.html>

范文网，为你加油喝彩！



《输赢》读后感范文（通用）

《输赢》读后感

一、书籍简介

《输赢》将顶尖销售策略融入到人生当中，涵盖商业运作的技巧，工作的方法及思维，战略规划

的布局及人性的观察与剖析，以及我们那交织在事业与爱情当中的理想。捷科、惠康两大外企决战中国市场，双方销售高手为销售业绩纷纷出招，银行超级订单势在必夺。团队该如何建设、新人该如何培养、昔日的情人骆伽变成今日的劲敌……周锐外有强敌，内有高压，此形此势如何突围？挑战对手就是挑战自己，都说“胜者王侯败者寇”，但事实真的是这样吗？

二、作者简介

付遥，生于辽宁，长于西安，居北京。初为程序员，后在IBM和戴尔做过销售和管理。现从事咨询和培训，帮助企业建立销售方***和管理系统。闲来写小说，包括商战小说《输赢》和历史战争小说《猎天下》，其中《输赢》是中国第一本商战小说，曾创下近百万册的销售记录。

三、《输赢》读书笔记

读完《输赢》这本书，我明白了一个强有力的团队是制胜的关键。

一群狼的战斗甚至可以超过一只健壮的狮子。勇敢，坚强，自信，不屈，正是这样一个周锐，一个充满了激情与智慧，责任和勇气的领头狼，在困难面前勇往直前，在敌人面前绝不退缩，带领着自己的团队驰骋疆场。在一个一盘散沙的局面下接受重任的周锐，采取了一系列有效措施，严明纪律，整顿士气，重整旗鼓，扬长避短，充分发挥每个个体的主观能动性，让每一位成员的才能与角色相匹配，将团队的潜力激发出来，取得初步的胜利。

他在后面说出了这样的一段话：“当每个个体都主动的去为自己的目标奋斗的时候，他们的力量是无法抵抗的，他们虽然会遇到挫折，但是只要有坚强的团队，失败并不可怕。暂时失败之后，只要舔舔伤口聚拢在一起，还可以向另外一个方向冲去”。

的确，在今天这个竞争异常激烈的社会中，我们每一个个体的作用都是那么的有限。因为一个人的能力精力是有限的，所以团队协作，扬长避短就尤为重要。

销售人员在前方冲锋陷阵，打下了江山，如果没有后方服务人员的协助配合，马上会因为一些质量或服务等问题影响到后续的销售。所以销售人员就要很好的和后方协作好，才能将市场做得扎实稳定。

我作为刚刚任命的副经理，主管天津工作，由一名基层的销售人员转变为管理人员，首先要将自己的思维进行转变，必须拥有强烈的大局观，要学习书中周锐的管理精神，充分调动、挖掘团队中每一个成员的激情与潜力，团结一致，互帮互助，制定明确的作战方案，着眼于未来的市场布局，攻坚克难，在复杂的市场环境中，稳扎稳打，在客情关系维护、销售渠道拓展、市场客户群体挖掘、销售技巧、竞争对手分析等方面逐一加强，占据市场的制高点，为公司创造更多的效益！

四、《输赢》读后感29篇

下面是为你带来的《输赢》的读后感29篇，因为内容比较多，大家可以采用“Ctrl+F”查找自己想要的内容。

第1篇：《输赢》读后感

小说以两大跨国企业决战中国市场为背景，以超级定单的招投标为主线，职场斗争、团队建设、销售对决、业务公关、情感纠葛等情节精彩纷呈，深刻、真实地描绘了销售人员的悲欢荣辱。精彩的再现了在现代社会中从事大客户营销工作的精英们的心路历程，他们不择手段，为了赢取订单，能够舍弃一切，宁可不休息，为了不输给对手，宁愿做嗜血的豺狼；他们巧妙布局，为了完成任务，坚忍不拔，永不放下……但是即使他们赢了，他们也付出了很多的东西，而付出的这些与他们所得到的，那个又更会是他们正真内心想要的呢！因此说他们是真的赢了吗？鱼与熊掌不能兼得，我们都知道舍鱼而取熊掌者也，那么我们此刻取的是鱼还是熊掌呢！

什么是天堂，什么又是地域，有人以前做过一项调查，结果有一般以上的人认为物质条件好，就是天堂，否则就是地域，那么真的是物质好的就是天堂，物质不好的就好似地域吗？那快乐呢！幸福呢！自由呢！天堂和地狱的区别到底是什么？我很喜爱书中引子里老人与狗寻找天堂和地域的故事，他给了最求名利的人当头一棒，真正的净土，真正的天堂，是不是就应是自由自在，问心无愧，重情重义呢！佛家说空就是色，色就是空，我很认同这个观点，我认为只要我们做到自由自在，问心无愧，重情重义，那么天堂讲无处不在。

这篇小说能够说人物描述的十分全，周锐的沉稳老练、方威的机敏及敢想敢干、林佳玲的专业及观察力、骆伽的执著与处事、赵颖的内心矛盾、刘丰的表里不一；神秘的泡泡龙、漫画色彩的崔龙、认真的崔国瑞、两面派的杨露……每个人物都那么真实，演绎营销战场上的血雨腥风，输与赢的交替。周锐能够说是个天才，他是捷克公司的销售经营，发现自己被逼上了绝路：亲手带出来的销售团队被带走，却被要求完成耀不可及的销售指标。应对顶头上司的排挤，新手下的一片散沙，竞争对手是自己的初恋情人骆伽。他并没有被打到，而是用她的经营理论去一点一点的征服了他的新团队，他自创的心法和摧龙六式，都派上啦大的用粗，使他的新团队从一盘散沙，到他们都捷尽全力的争取……但是竞争是残酷的，在这场血雨腥风的“江湖”里，谁又能永久站在不败之地呢！方威是周锐一手带出来的销售天才，在跟随周锐飞往北京的航班上对空中小姐赵颖一见倾心，并运用销售技巧结识了她，但是赵颖即将与男友结婚并双双飞往加拿大。他说她爱赵颖，任何时候都不会放下，却为了自己的项目利用的她，项目他们赢了，但是这种利用朋友得到的赢，又真的算赢吗？

有人不喜爱小说的结局，但是我却十分喜爱，我认为故事的结局很好，周锐和方威等透过时刻的洗礼，感悟出了输与赢的真谛，周锐人认为当我们喜爱一件事的时候，即使不顾忌输赢，也会有好的结果。当我不为输而痛苦，不为赢而快乐的时候，我就能够从此超越输赢，就会拥有真正想要的人生，而不是被结果扭曲人生过程。我难以摆脱结果，但是能够控制对待结果的态度，这样就能够摆脱输赢的牵挂，专心领悟人生的过程。人们在做不得不做的事情，但是我们仍然能够做想做的事情。方威认为人生只有过程，结果只是勾勒人生过程的记号。执著于结果的输赢之中，会忽略了欣赏人生的精彩过程。到达目的不得不抛弃做人的原则，却发现自己成了输赢的奴隶。

世界万物，花开花落，有些事情在不断的重复上演，只是主角是不一样而已。正所谓年年岁岁花相似，岁岁年年人不一样，世界的争名足利但是是过眼云烟，水中月，镜中花，自困坟墓而已。

难道打败对手就是赢吗?世界上没有长胜将***，关键不就应是突破自己吗?

其实争取订单没有错，关键是看争取订单的心态和方法啦!小说中一些理念还是值得我们学习的，一些例子也十分的经典。让我们知道了摧龙六式的经营理念，其实只要用良心去用这个方法，还是一个很不错的经营理念，第一式:收集资料，第二式:建立关联，第三式:挖掘需求，第四式:竞争策略。第五式:赢取承诺。第六式:跟进服务。其实我觉得的一个团队的领导和团结很重要。领导的管理直接会影响一个公司的存亡，领导这的潜质真的很重要。只有透其所需，才会有好的收入与价格。知己知彼方能百战百胜，我们就应学习周锐对下属的关爱，关心团队每个人的工作及生活，把他们当作自己的朋友看待，同时他也赢得了绝大多数下属对他的支持，以言传身教的方式帮忙自己的团队成员成长，将自己的经验毫无保留的传授给下属。永不放下的执着精神尤其让人钦佩。，能够说在逆境中生存的能里真的很强。

书中塑造了两个主要的反面人物，一个是陈明楷，一个是刘丰。陈明楷为了实现自己的目的不惜牺牲他自己的亲密战友，将优秀的人员赶出了捷科，培养亲信，以实现不可告人的目的。刘丰也是为了自己的私利，理解别人的贿赂，暗箱操作采购订单，终导致身败名裂。印证了那句古话:多行不义必自毙，不是不报时辰未到。在利益面前就忘记了自己人生原则和社会准则的人必然是要被惩罚的。，一些人利用自己的权力来牟取自己的私利，从而使竞争失去了原有的公平公正，影响着社会的稳定和谐。

销售其实是一门很深的学问，回到一开始，鱼与熊掌不能兼得，舍鱼而取熊掌者也的问题，我认为只要我们能放开输赢，不为输而痛苦，不为赢而快乐，用良心去做事，这样就能够摆脱输赢的牵挂，走出输赢的坟墓，正因任何事情只要尽力就好，这样我们就会多了很多的快乐，很多了幸福，少了许多失去，能够说我们就做到了舍鱼而取熊掌者也。那么输与赢呢!在回到输与赢的问题上来，什么是输?什么是赢?世界上有真的赢，真的输吗?那么输与赢之间的界限有是什么?标准呢!输了就不会有幸福吗?赢了就是快乐吗?输和赢真的那么重要吗?有人的赢是无止境地追求没有温度的金钱;有人的赢是拥有一份简单而属于自己的幸福……。有人赢了过程输了结果，有人赢了结果输了过程。不好再去在乎所谓的输与赢，他只是人们自己给自己上的一道枷锁。

第2篇：《输赢》读后感

《输赢》是本很适合销售培训的精彩商战小说，我们都不是傻瓜，没有人比其他人聪明很多，聪明的是精神还有做人的方式。请坚信成功之人必有其过人之处。输赢中每次商场竞争的精彩演绎都能让我怦然心动。这本真正的好书就应从头到尾都让我酣畅淋漓，<输赢>的的仅仅是那个全国最大的it采购定单吗?作者最终被自己设计的情节套牢，结局不免显得虎头蛇尾。但是好书终归是好书，一本好书不会仅仅正因过程不够完美而沦落，至少让我学到很多销售技巧，其中几个主要人物的行为方式，敬业精神还有最后故事体现的人情与法律的反思，剧情中msn上神秘人的出现过程，一向将故事引向高潮。正如说所言“个人和团队、潜质和手段、原则与变通、交易与规则都得到了最鲜活的展示”，除此而外，很多感情片断让我潸然泪下，生活在现实社会中的我们要不忘一个主旨：“人生本是过程，结果并不重要，享受过程，永不放下”，拿出来与大家共勉。

《输赢》让我留下深刻印象的有三个人：周锐，骆伽和方威和周锐的销售绝招“天龙六式”。毫无疑问，周锐是个成功的管理者，人是最难管的，一个成功的管理者并非是自己的潜质有多强，而是手下汇集了一群具有团队凝聚力的优秀的人才，周锐做到了，他令方威为他抱不平，令孕妇林佳玲想为他辞职，令初恋情人兼对手骆伽愿意为他放下一切去国外，并把自己的职位拱手相让，他是最初的弱势且有成为失败者的趋势。但他的沟通潜质，洞察力，亲和力还有对下属的真诚

，对家庭的忠诚让他成为销售精英。周锐把自己多年销售经验提炼成“天龙六式”，我们说练功容易，成道难，他在鱼龙混杂的商品社会中没有泯灭人性，没有牺牲灵魂，没有练“葵花宝典”走火入魔，没有象刘丰一样害了自己和儿子的幸福。

他的第一式也就是销售人员最常应对的，存在一个项目，做销售的第一步要怎样做，不少的销售人员会直接冲锋陷阵，结果战死沙场。兵家有云：知己知彼方可百战不殆，这就是周锐的天龙六式的第一式收集和分析资料并发展内线，因此在这个内线发展的问题上他首先考验了方威此方面的潜质，出了个考题让方威去要赵颖的联系方式，方威在这一环中不仅仅用表弟为借口了，还完美的把赵颖的密友发展成了自己的内线；第二式就是建立关联，并发展关联。客户关注产品，关注产品，同时也关注彼此之间的关联与利益。这就是为什么做业务的人很多人都是拿亲戚、朋友先下手，“为什么要欺骗那些坚信你的人？”说白了不坚信你的人你欺骗不到。正因彼此之间已经很信任了，做起来成功的机会也就大了很多，也许这些了解都会成为工作中的默契；第三式就是引导并掌握需求。有需求用户才需要你的产品，你要准确把握真正用户内在本质的需求，并透过此需求带动并产生其它的销售机会，林佳玲作为市场总监就是把客户的需求转化为了商务谈判的一个优势，她对客户需求的把握已经淋漓尽致，使得很多客户反响剧烈。

就如一个老太太去买李子，如果你没进行很好的需求确认，你就不知道老太太是需要买酸的李子给媳妇吃，更深层次的需求就是老太太为了以后孙子的健康，需要给媳妇补充维生素，这样就你能够带动其它的销售机会，卖维生素含量高的水果给老太太；第四式是竞争策略，简单的说就是发扬你的优点。此刻这个社会同质化的产品太多，竞争策略大体上就是产品性能，技术指标，价格，服务之间的竞争。抓住客户的需求心理并与你的产品优点结合，能够到达事半功倍；第五式赢取承诺，与客户进行妥协和交换，我们做业务和做人一样不能永远保证每个人都喜欢你，当威胁到对手或者危及到一些人的个人利益的时候，便很难于所有人站在统一的战线上，因此如何赢得大部分人的支持和赞同，使他们为你办事，以到达最后赢得合同；第六式跟进服务，这是十分关键的一步，在故事中周锐说过：“收不回款的客户还不如生意不做”，进行客户的反馈并进行回收款往往成为衡量客户满意度的一个标准，这是我们在日常工作中值得检讨的地方。周锐在担任捷科中国区总经理一年后辞了职。很少有人具有这种魄力，在刚到达事业顶峰就放下事业回归生活，这像极了金庸《笑傲江湖》里的风清扬。

小说中的绝世高人在看破江湖后，就会金盆洗手归隐山林，于是就有了传奇。骆伽差点成了传奇，可惜她走错了一步，为了达成目标不惜一切，最终也毁了她。正如小说中已达颠峰的武林高手，为了称霸武林练就绝世神功而走火入魔。方威对感情和事业的执着，横冲直撞的性格都令人钦佩不已，而和*****交换名片一幕则让人忍俊不禁。他不愧为销售天才，遇强则强。遇上了骆伽这样一等高的高手更激发了他心中的斗志。有时候成功就差那么一小步，方威在项目已经要跟对手签定的最后时候，始终不放下。但让我疑惑的是，对自己的真爱快要步入的婚姻殿堂的时候，方威反而放下了，那不是违背他的意愿吗？方威这个销售天才的举动有时未免让人百思不得其解，好不容易争取来的感情竟然放下，为了感情愿意放下事业的初衷，和之后利用赵颖，利用赵颖拒绝他感到惭愧的情绪向赵颖索要证据的欺骗行为我觉得也是不可取的，谎言不可怕，可怕的有时候是以善意地谎言为名。小说结束时，周锐怀念骆伽所说的话。

文中两人的初次碰面：十个厂家的近百位代表密密麻麻地挤在会议室。捷科公司的团队都穿着正装，坐在会议室中间不起眼的地方。方威刚从上海过来，几乎一个人都不认识，却东张西望寻找着骆伽。自从来到北京，他已经感受到了这个高手中的高手的魔力，当他提到骆伽主持这个项目的时候，工程师们居然吓得要当场放下，大家将她说得神乎其神。会议室里没有她的身影，方威的目光又转向大门，看着陆续进来的厂家代表，最后最后等到了骆伽，她的淡定轻盈的出现增加了这个高手的神秘感。方威见过骆伽的照片，留在他脑海中的是她高尔夫球场上的装束和形象

，并将她的形象和那辆宝马x5连接在一齐，动感，线条优美，有冲击力。这天方威看到的却是另外一个骆伽，优雅的西服和西裤掩盖了身体的曲线，步伐轻柔，难道她竟然已经修炼到能够改变自己气质的程度？方威不由得想到了<聊斋>中美丽的狐仙。方威紧盯着骆伽，发现她也在四处看着，然后和身边的同事打个招呼，朝自己方向走来。方威看着她越走越近，心里不停地打鼓：她是不是在高尔夫球场见到我了？方威从不害怕和别人对视，仍然昂头直视骆伽，心里却已经虚了。赵颖和骆伽谁更漂亮一些呢？方威发现自己在胡思乱想。真正的高手不在于自己说的多高多神，而是在于对手多强，方威的惊人表现和同***见面时候的发挥都给这个人物以圆而不滑的感觉。

第3篇：《输赢》读后感500字

输赢是在朋友的一次偶然推荐下进行阅读的，在此之前并没有看什么书评，介绍。输赢是以倒叙的手法进行描述的，我首先看的是第二部，捷科、惠康、中联三家公司应该是以IBM（Dell）、惠普、联想为原型。之后也在喜马拉雅上听到了付遥老师对于三个公司的解读。

今年自己的目标就是围绕大客户进行开发及签订合作协议。同样是在软件行业，不管自己的平台有多大，自己都会去不断的尝试及学习。想想之前做销售的时候，更加偏重对于潜在客户的评估及分析，却没有想着发现，挖掘客户的潜在需要。前者表层后者深入。

自己之前最大的问题就是不善于倾听，在未完全了解完对方的用意之前，就下定结果。这种闭门造车的手法，也通过阅读后应该好好地进行改善。小说中起到决定性的两个要素：痛点、关系梳理。发现痛点的前提就是要建立信任、挖掘对方需要。关系梳理更是在前面的基础上说说服决策者，大小客户的顾虑（组建完善的售后服务及增值业务）。

小说中对销售的过程进行了完整的梳理，想想自己做销售工作也有7年，里面学习的东西还真的不少，骆伽和周锐属于两种不同的性格，都参照小说中的宝典（摧龙八式）使用的手段是不一样的。我应该属于周锐那种，在销售前期会做很多的工作，当然我的能力并不强，总会把有用及无用的信息都整理出来，然后找自己的行业老师、能力出众的朋友去沟通。然后总结出一份较为全面、有价值的信息清单。

第4篇：《输赢》读后感600字

陪孩子买书的时候，看到这本《输赢》，其实我在较早时候就见过这本书，但是没有什么感觉，现在市场上的书太多了，你有时真的很难去挑选看哪本书，是否值得买下来，是否值得在书桌上已经打开了有10本之多的时候，再去打开一本。

书的封面吸引了我，也同我现在的工作有些联系，他说是一本销售培训用书，再一看作者，也在做销售培训，而且是实战派的，所以就买来看。没有想到这本书竟然引发了我极大的兴致，我用了3天的时间完整地读完了，第二个晚上，我看到凌晨1点多，眼睛实在睁不开了，忍着感冒的折磨，我还是忍不住希望尽快看完。

等我拿去弟弟那里，要把后面的1/5看完，弟弟拿过去，也深深被吸引，或许同他最近正在打算去做大客户有关。这本书是两个国际性的跨国公司的销售团队争夺一个银行大单的故事，里面穿插着竞争对手之间的竞争，男女之间情爱的竞争，公司内部***治的斗争；在IT公司原本就是精英聚集的地方，高手同高手之间的较量从来都是耐人寻味和扣人心弦的，而作者的文笔还不错，

销售高手不仅拥有美貌，还拥有智慧，拥有超强的能力。故事跌宕起伏，中间共有三位美女，在周三去见客户的路上，我给刘总讲了这个故事。

这本书不仅有吸引人的故事，而且还有一些销售技巧，叫做摧龙六式，是作者总结出来的，很有实际借鉴的意义，这也是吸引很多销售人员的重要因素之一吧。

在书的最后，方威对于输赢深深的体悟，也耐人寻味；周锐对于生活的感悟，同样值得人反思，人生不要成为输赢的奴隶，要开开心心地活过每一天，按照自己的意愿。

就像乔布斯的演讲中所说“当今天是你的最后一天，你希望怎么活着。”你就能够把自己内心最深处的渴望挖掘出来，人生苦短，开心地活着，做自己喜欢的事情，陪着自己爱的人共同渡过！

第5篇：《输赢》读后感

读了付遥的巨著《输赢》和《输赢2》，收益颇多，感触很深。

在内忧外患的环境下，主人公周锐临危不惧，选择了忍辱负重，接受重任，成为了低靡团队的领头人。在面对巨大销售压力下的周锐说：“无论处于什么样的困境之中，都要有永不放弃的精神，否则活着还有什么用呢？”说起来容易，可静下心来好好推敲一下，“永不放弃”却真的很难做到。尤其在订单的紧要关头，若不是他的永不放弃精神；若不是他清醒的分析局势；若不是他在困难面前选择了勇往直前；若不是他在敌人面前选择了绝不退缩，整个团队都不会赢得最后的胜利。也许正是他的这种“三***可夺帅也，匹夫不可夺志也”坚韧不屈的个性，面对任何困难时，他都会选择永不言弃，坚定不移的带领着自己的团队驰骋疆场。

毫无疑问，方威是一个销售天才，他酷爱竞争，也坦然面对竞争中的残酷和血腥。他这就像驰骋沙场的将***，“一腔热血沸腾时，万里***起波澜。”即使面对的是强大的难以取胜的对手，也会勇敢地大吼一声向前冲去，向对手毅然亮剑，即使战死疆场也要面带微笑马革裹尸。“醉卧沙场君莫笑，古来征战几人回。”也许这就是销售员人员的宿命吧。战死疆场是每个战士的归宿和荣耀，商场如战场，这个世界根本没有常胜将***，锣鼓已经吹响，号角已经鸣起，战斗就应该做好最坏的打算，即便是无比惨烈的结局！

骆伽，这个大名让后人也是如雷贯耳，曾经凭借出众的天赋和心计在商场里翻云覆雨，她扭转乾坤的能力在销售业绩上屡创传奇。与其说她喜欢销售，不如说是在销售中她可以追求到那种众人无法企及的成就感。为了更加成功，在爱人和事业之间她选择了事业，失去了一生中的挚爱，当漂亮优雅的好朋友黄静挽着周锐的手臂，才子配佳人幸福的出在她面前的时候，她才知道她失去的远比得到的多，可是“此情可待成追忆，只是当时已惘然。”当攀登到事业的最巅峰时，才发现自己是这样的孤独，终于意识到原来自己想要的不是这种生活，她真正想要的是和喜欢的人在一起、一起牵着狗看夕阳……幸福其实可以很简单。可是源于对成功的贪婪，使她常常和客户拉关系，在上司的默许之下，甚至用一些见不得光的手段，一切也许是天注定，注定了这个冰雪聪明软弱女子悲惨的结局。

书中还塑造了两个主要的反面人物——陈明楷和刘丰，陈明楷为了实现自己的目的，不惜牺牲公司的利益，将一个个优秀人员赶出捷科，培养亲信。而作为经信银行的银行高级干部刘丰，原本可以和家人一起安度晚年，看着自己的儿子结婚成家立业，但是为了谋取私利，接受贿赂，处心积虑以上压下，影响招标结果，终导致身败名裂，锒铛入狱，连累自己的儿子，“多行不义必自毙”，没有恪守人生原则和社会准则必然会受到惩罚。

通读两本书，使我印象深刻的不仅仅是使我豁然开朗的销售技巧，更加让我刻骨铭心的是对人生的感触，“输”不是一个开始，“赢”又何尝不是结束？然而在竞争如此激烈的当今社会，生存才是王道，信奉着“羊性为人，狼性做事”，“杀鸡取卵”，“竭泽而渔”的行为层出不穷。人们怀着一颗对权利欲望的狂热的心，在竞争中不择手段的汲取竞争对手的血与肉，玩的就是惊心动魄。“君子爱财，但取之有道。”

诱惑面前，永远不能忘记人生原则，逾越道德底线。一场胜利战争往往是以牺牲成千上万的人为代价的，而商场同样是残酷的，有人成功，就意味着有人失败。选择了这充满挑战性的职业，同时也就选择了“千磨万击还坚劲，任尔东西南北风。”的魄力，选择了追求“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。”的勇气，也选择了“粉身碎骨浑不怕，要留清白在人间。”的那份纯净。

输和赢，这只是人们自己给自己上的一道枷锁。就像小说最后的宗旨，有的人认为赢就是无止境地追求没有温度的金钱，有的人赢是为了拥有至高无上的权力，有的人赢了过程却输了结果，有人赢了结果却输了过程。周锐他们赢了订单，却也赢得了残酷，在这场战争中，没有人是真正的赢家，无论怎样困难的境况都会过去的。只是当人们失去信仰的时候，这里永远有一盏指向远方的明灯，让心不再迷惘……

第6篇：《输赢》读后感

一直都觉得学习型的书，相对都比较需要脑力，但有一些高手作家，总是会将理论化的东西写成一一看就一发不可收拾的状态，知识点通俗易懂，像当年明月写的《明朝那些事儿》，像这本《输赢》。

这本书的作者付遥，首先其就是一个成功的销售人员，先后在IBM及戴尔从事过销售类工作，所以本书中所有贯穿的销售技巧绝对都来自于他工作中的总结。之后，他除了从事软件开发外，更多的精力放在培训工作上，我感觉本书中的周锐就是其化身。

如果你是一位销售人员，你是一位公司的领导者，甚至是一位在职人员，都建议摊开这本书来读读，我相信你从中会有收获的。

这本书主要是以两家跨国公司，两个不同方向的销售团队，是如何在13周的时间里去签下银行价值几亿的超级订单的商战故事。

本书呈现了职场竞争、团队建设、业务公关、情感纠葛，同时切入了为人底线、准则、自我牺牲换取他人幸福等个人主义。故事的最后，结束相对牵强，在短短时间内，正义击败了黑暗，做错事的，都付出了惨重的代价。当然，这个结局只是本书故事内容的结束，而作者，我认为其想告诉作者的灵魂是：所有的贪官，正是销售人员给予的机会，是你，将他和你带入了回不到原点的深渊。所以，从一开始，你就应该坚持你的原则，切不可为了取得订单而不择手段，那样的手段能带来短时间的风光和荣誉，却有可能随着时间的流逝，当纸包不住火的时候，你只能葬身火海，再无退路。

本书最后是以主角周锐对新入职销售人员所陈述的一段话结束，其用了自己初恋女友骆伽的成败讲述了人性的关键点。点醒着在职场中奋斗的人员。

作者独创的销售“催龙八式”全部列在本书附页中，简直是所有销售人员的福音，那就是一个个明亮的向导呢！

这里列举出标题，实际行动得自己去领悟及实施：

- 1、建立信任；
- 2、发掘需求；
- 3、立项；
- 4、设计；
- 5、呈现价值；
- 6、赢取承诺；
- 7、管理期望；
- 8、回收账款；

看似简单的8个要点，但要用到实际战场时，还有更多考验销售人员的问题点。

例如本书中强调的一个点，就是团队。每一个人均各有所长，如何取长补短，如何用人，管理者能否让大家同心协力，能否把团队中的每一个成员当成家人，团队凝聚力才是攻下各个难关的要点。

本书用了两个绝对的团队说明了其中的要害及作为。周锐被内部高层打击时，他的团队是齐心协力为他出气的，因为他在过往的岁月中，种下了果。他真心实意的帮助团队里的每一个人，教他们，引导他们，发挥他们的特长去拿下订单，每一个人体现着自己最大的价值。在公司给压力给自己时，他敢于承担起所有责任，愿意和组员共进退，进存亡，遇上这样的领导者，谁不愿意为之努力。这也是他在受到打击时，他的团队敢于公然替他说话。太欣赏这样的人了。这样的团队，在现实中真的存在吗？好令人羡慕！祈祷自己有朝一日能遇上！

第7篇：《输赢》读后感

昨天看完了输赢1。

最近一直在学项目销售。于是顺路就决定把2好好看一下。

一上来就是招聘，里面有些东西很对我的口味。

比如：赚钱-发展-乐趣-发挥天赋。才是你的职业规划。

谨慎承诺，超级交付。发现问题，引导需求。都是我所要学的。

但后面就没怎么看了，因为太长了。

果然相对还是那些不是很厚的小说更能一口气看完。

四星。给我那些没看完的文字。

第8篇：《输赢》读后感

这两天一口气把输赢的1.2都看完了个人觉得而没有1来的好看些，2更加注重叙事，其销售技巧上不像1说的那么系统了。主要就是说了个中心两个基本点这一销售技巧，以及销售的等级分类。还有就是在客户交流的细节上面如何把握倾听，提问，戳痛点这样的细节。

剧情觉得也有虐心没有让我觉得有特别引人入胜的感觉，而且在处理骆伽与周锐的感情上不够细腻，让读者觉得周锐没有和骆伽在一起有些突兀。

还有在处理骆伽为什么进捷达上面也有些含糊捷达和她父亲受贿一案有什么必然联系么貌似没有如果怀疑唐直接进中联不就好了。

貌似作者有些地方想煽情来着，我硬是没有煽情的起来。不知道是我煽情点太高还是什么。

还有在处理雷励行周晓群的办公室***治上有种不上不下的感觉。有点仓促了。

怎么说呢作者思路还可以就是叙事功底上还佳。既不像第一步学习公用那么强也不像普通小说感情线那么重、所以感觉怪怪的，不是很好看

第9篇：《输赢》读后感

最近读了一本叫《输赢》的书，书中讲的一个故事，给了我很大的启发。我想，我们数据专业的产品，如果还停留在“我要卖什么”的阶段，今年肯定是完成不了任务。无论做什么产品的销售，都有六个关键的因素：情报、客户需求、产品价值、客户关系、价格以及客户使用后的体验。销售人员首先要建立关系，然后才能挖掘需求，然后有针对性地介绍价值，等客户接受之后进行价格谈判，最后通过服务让客户满意。这就是销售的最基本的六式。如何把我们的销售上升到“客户要买什么”，加大对客户情报的搜集，加大对客户需求的了解，加大对客户的情况进行分析，做出令客户满意的方案，是我们大家要一起思考的问题。

第10篇：《输赢》读后感

文章的主旨是：人生本是过程，结局并不重要。这在结局中有所体现，结局不重要，过程很精彩。读完小说给我最大的收获当属那一份执着的感动。不到最后一刻不放弃，自己的努力终会得到回报，可谓天道酬勤吧！

文中的周锐给我的印象较为深刻，他的坚强意志，市场调研，营销策划，战略执行，团队建设及用人之道让我如醍醐灌顶，顿悟很多为人处世的技巧，在面临和对手竞争的紧张时刻同时又要忍受公司内部斗，所表现出来的忍耐力让我折服，就我自身性格而言对这方面是无法冷静思考的，这在一定程度会影响我的判断，对事物的决策性，如果有意的磨练自己忍耐力，在以后的工作还是学习中都是大有裨益的。看了文中的一些销售技巧，就近而言，对我的学习是有好处的，提问技巧，倾听技巧，谈判技巧，还有运用技巧，这些东西不仅仅只是在销售领域的专有名词，生活中无处不透露出它们。值得注意的是，我佩服的是周锐的精神世界的强大，他在逆境中生存的能力非常强由于受到同事的挤兑业绩越做越好反倒职位越做越低而且所要承受的压力反倒越来越大。

在这种情况下他能摒弃个人的得失没有被困难吓退反而想尽办法把工作做好终于依靠自己的表现赢得了公司总部的肯定。做一件事怎么可能没有一些坎坷，当你付出以后，中途却放弃，那你做了这么多，意义又在哪里？

在外修能力，在内修心灵。看了这本书给我启发，突然发现以前自己在为人处世的时候，做的或说的都欠火候，可以寻求一种更有有利的解决办法，却思想被禁锢在一个狭小的范围，其实可以做出一个更好的方案。文中有大量的篇幅描写销售技巧的明细，给我的收获也不小，在此之前我做事向来是没计划亦没事前准备和事后处理。

值得注意的是文中骆伽这个人物，她的确有过人之处，能力超强，只要她想得到的东西会不择手段，做销售就没有失败过，但她在工作时却能把感情放在一边，以工作为主。这一点是我最大的缺陷。我了解自己，在玩的时候会玩的很开心，那么在学的时候却收不回心思，基本上叫玩在玩，学也在玩。时间的安排不合理，没有最大效率的使用时间，我现在就是做一次理智投资，时间和勤奋就是我手里的筹码，投错了方向，那么人生也将会偏离原来轨迹。

一个东西的价值不在本身，而是取决于市场的需求。而人却不同，自己不体现价值，市场是绝不需求的，只能淘汰。

第11篇：《输赢》读后感200字

窗外将圆未圆的明月，渐渐升至高空。一片透明的灰云，淡淡的遮住月光，“输”与“赢”只是人们自己给自己上的一道枷锁。就像小说最后的宗旨，有人的认为赢就是无止境地追求没有温度的金钱，有人赢是为了拥有至高无上的权力，有的人赢了过程确输了结果，有人赢了结果输了过程。周锐他们赢了订单，却也赢得残酷，在这场战争中，没有人是真正的赢家。无论怎样困难的境况都会过去的，夜深人静之际轻轻回首，遇到的困难也会变成一点点回忆，显得那么的微不足道。

轻轻合上《输赢》这本书，思绪难平，一本好书给灵魂上的震颤即便是行万里路也不一定能体会得到，这是一本给人精神上一种伐骨洗髓的沐浴，就像向耶稣忏悔罪恶时那种可以解脱后的一种洗礼。当人们失去信仰的时候，这里有一盏指向远方的明灯，心不再迷惘。

第12篇：《输赢》读后感

在赴美前熬了几夜读完了《输赢》这部小说，真的很不错，对我很有启发，甚至有几处居然看得潸然泪。感谢紫馨姐姐的推荐和冯艺术家的物质支持。

里边的几句话拿出来跟大家共勉以下：

“人生只是过程，结果没有任何意义。”——说的很好，但在我的自己的哲学词典里，我想这样诠释人生：“人生的结果无比重要，但无论结果是好是坏，我们都应该享受过程。”

“我们都成了输赢的奴隶，忽略了人生中真正重要的事情。”——以前看到过这样的一句话“富人不做钱的奴隶”，这句话看来讲的是同一个道理。

第13篇：《输赢》读后感

输赢按照倒叙的写作方式，讲述了销售的技巧及人生观。其中，贯穿一、二部的“摧龙八式”的销售技巧让我对销售的理解有了一个正确、系统的理解。我在今年给自己定下来一个要求就是，每读完一本书，每读完一遍都希望做一个总结。希望通过写读后感来完善自己的认识，提高自己的工作能力。在今年给自己交合格的成绩单。输赢我从销售，人生观两个层面来说明自己的理解。

销售理解：

建立信任、发掘需求、立项、设计、呈现价值、赢取承诺、管理期望、回收账款，是本书阐述销售的中心。输赢全集共通过两个项目来说明销售的方法。我通过“摧龙八式”方式，来衡量自己在销售过程中的不足。的确，建立信任就会使我们投入很大的时间、精力、金钱、建立信任就是与人打交道，将项目的重要关键人物发展成为你的帮手、内线、合作伙伴。前提是你要了解甲方的组成结构、人员职务、联系方式、人员性格、喜好等。从认识、互动、私交、同盟，这里充满了利益交换，对于现在的社会没有利益的绑定，同盟又会坚持多久呢？其次，发掘需求的前提就是作为销售，我们不能够把自己当做买东西的一方，而是站在甲方的角度，通过自己对于产品的专业认来帮助甲方找出更多的问题及痛点，体现自己的价值。这点又有多少销售可以做到呢？文中也讲到了买李子的故事。想想在这个社会中，只要你肯动脑，起码可以保证不会饿死。销售的核心是把产品，服务卖出去。再次过程中，分析、抓住痛点、解决问题、完美服务，才是销售有价值的地方。周锐的冷静、分析、保守，骆伽的善谈、灵活的手段、果敢。二者彼此弥补对方的不足及被完善自己特点。要我知道商战不是一个人的舞台而是一群为志同道合联盟者战场。

人生观理解：

我是在一个很偶然的机会先看输赢二，让我对销售恍然未觉的有了一个很系统的认识。也许我在做销售的过程中，不喝酒，专注于产品本身属性有点类似于周锐吧。输赢一，里面加入了对输赢的理解，看到骆伽和周锐分开、再到周锐团队击沉骆伽、骆伽与周锐的道别。也要我重新审视了自己工作这几年的目的。输赢给出了自己的人生观，重在博弈输赢的过程而非结果。但是如果一个很需要资金的创业企业来说，有多少企业可以选择前者，又有多少人可以看到结尾。现在又有多少企业在销售博弈的过程中没有送给所谓的“帮忙费”呢？自己周围也有很多的外企朋友，从交流过程中也了解到，没有一个清清白白，因为他们的目标客户都是一类人，中国人。也许这就是中国的国情。希望自己也在今年的业务当中，学会更多的知识，结实更多的朋友。希望自己少做违规的事情。

第14篇：《输赢》读后感

就是自己不像大一刚来时那么在乎输赢了。但是自己似乎还没有到达更高一层的境界，只是消极的表现。更高一层的做法是：全力以赴的去追求，但要注意底线；充分享受追求的过程，不好斤斤计较结果；辩证的看待输与赢。以前乃至此刻，自己一向很在乎输赢，不给自己一点享受生活之美的机会。而往往事与愿违，你越在乎输赢，往往输得更惨。是啊！自己高考败北，自己人生中有太多太多的败北，为啥自己败了？正因自己太在乎输赢！想想如果自己没给自己定那么高的目标，是不是那些都称不上是失败了，反过来想还能算得上是成功呢！呵呵，这样一想人生中不知充满了多少乐趣。

由比及此，目前面临英语四级考试、专升本考试、找工作、学习过程中各种竞争等等等等，太多太多的输赢！如何应对这些过眼烟云呢？我想从这天起引用海子的诗来指引自己的人生之航：“面朝大海，春暖花开。”把一切都看淡点，其实人生中还有许许多多比输赢更重要的事情，跳出输

赢的局限，你会豁然开朗！每个人很难改变自己的生命长度，但是你能够扩充自己思想的维度！学习学习再学习比不是仅仅为了面包、洋房和姑娘。那是狭隘的，令人耻笑的，同时这也是自己近来失去学习动力的原因。自己觉得学习成绩并不等于这些物质，到底成反比、正比这很难说清楚。因此自己消极了，懈怠了！这天读完了<输赢>很受鼓舞，最后透过迷雾看到了自己的人生灯塔！我想要的不仅仅只是物质的充足，还有那就是完美的人生体验，不能用输赢来衡量的人生体验！

这天的学习生活是快乐的，每一天的学习生活都是快乐的，正因时光一去不复返。从这天起，自己要认认真真听好每一堂课，无论与专业、用途关联大小。毕竟明年的这天自己不会有机会坐在山西综职院的教室听课了，错过了就再也没有机会了。无论以后有没有机会坐在教室读书，都要好好珍惜这天的每时每刻！以前总幻想专升本以后怎样怎样，错了！完全错了！那是明天的事，这天没有必要去空想，这天最重要的是把这天充实的度过。和为充实，我明白为这天临睡前不为自己这天所作所为感到后悔就足够了！我觉得人生最忌讳的是碌碌无为，为什么呢？正因“碌碌”是指十分忙，但却“无为”！这是多么可怕的一件事啊！我想这也就是为何我们80后越来越多的人感到茫然的原因吧！我们不知道自己在忙什么，更不知道自己在为什么而忙，这必将引起自我茫然。怎么办呢？

我不知道，正因知道答案的人是你们自己！自己如果都不知道自己想追求什么了，那这个人形如行尸走肉！好好想想自己的追求，很快就会发现自己的人生中的灯塔！有了灯塔，下一步就要向你的灯塔靠近！这样人生就有了过程，而过程中多一点享受，不是太多的在乎输赢！

不在乎输赢是不是就是避免竞争、不去竞争了？不是的，竞争只是一个过程，而输赢才是结果。我们要看重过程，看淡结果！竞争是要全力以赴，但还是要有自己的原则，不能不顾原则行事。怀着一颗将输赢置之度外的心，全力以赴的对待这天的竞争！想必这样结果无论输赢我们都会无憾了。

也许，你会觉得成王败寇！因此会过分的强调成败。这只是人生的第一个层次。当你跳出成败圈后你会发现生活中还有更多完美的、重要的却又被我们忽略的事情：给父母的一个问候，给女友的一份小小礼物，给自己一点小小休息的时刻……太多太多，除了成败你曾否想过这些？成为那个“王”他就必须赢了吗？不见得吧！整天提心吊胆的提防别人谋反、叛乱，还有许许多多天下琐事要办，看似赢得了天下其实他却把整个自己给输进去了，可悲啊！事情都是相辅相成的，有得必有失、有输必有赢！重要的是你的“心音”！不违背你心灵的声音，输赢又何妨？“心音”即是你的人生观价值观！

这天自我思考了许多，我似乎又找到了自我！干自己喜爱的事情，珍惜这天的经历，回味这天的早餐……谢谢<输赢>，谢谢这天！

第15篇：《输赢》读后感

小说以两大跨国企业争夺银行的超级订单为背景，生动的讲述了销售高手周锐、方威以银行的订单争夺为主线，冲刺销售目标而引发的公司内部斗争、团队建设、业务攻关以及幕后较量，深刻呈现了当代社会状况下业务销售人员的生存环境和现状。

商场如战场，销售是现实生活中最残酷，同时也是最伟大的职业，正因在有人成功的时候，就意味着有人失败，就像在战场上，一场胜利的战斗往往会建立在牺牲了成千上万人的基础之上。由于条件的限制，我也没有得到什么专业的训练和培训就走上了销售这条路，凭着自己的悟性和一点经验在惨烈的竞争中奋斗，输赢之间殊为不易，透过阅读此书，方知自己为什么不能成功，什

么是销售精英，高手中的高手。

以前对付客户的方式无非是请客吃饭，给佣金，就像书中所说的三板斧，读了此书，豁然开朗，茅塞顿开，精辟而实用。需求、信赖、价值、价格和体验是客户采购的五个关键要素，销售人员必需满足这五个要素才能够成功赢取订单，再加上销售前的收集资料情报就构成了成功的六个关键要素，每个步骤又包含四个具体的行为，共计六式二十四招，称为摧龙六式，这是向客户销售的基本流程，尚需以内功心法为基础，并以销售技巧为辅，销售人员方能够纵横天下，摧枯拉朽，笑傲商场。

书中对销售情景的描述，一看就是销售精英所为，读罢让人热血沸腾，找到了自己的好多不足之处，骆伽、方威都是我们销售人员的榜样，在经信银行订单大局已定的状况下，方威仍然毫不放下，寻找机会，最后彻底扭转乾坤，绝处逢生，笑到最后。虽然不是每个人都能够遇到国家***，但他不到最后一刻决不放下的心态永远值得我们学习。

在我国现行法律法规还不是怎样完善，以及存在各种各样的行业潜规则的状况下，无论你会怎样推销产品，做了多么好的演讲或方案，招标时的表现多么突出，都不完全足以制胜，正因左右结果的人和因素太多了。因此，书中骆伽的形为虽以触犯了国家法律，但在现实状况中，她的业务流程，攻关策略，仍然值得我们借鉴。

市场是残酷的，竞争是激烈的，我们既然选取了这充满挑战性的职业，就要永不放下，永不言败，学习推销的技巧和方法，并把它运用到实际的工作中去，必须会成为一名所向披靡的销售精英。

第16篇：《输赢》读后感

我个人认为，一本好看的书，它至少要让人们掩卷以后有所收获。否则，看了是在浪费时刻。《输赢》就是一本能让人有所收获的书。这些年头，难得有一本书，让我读上头几行字便如打开一个魔盒，立即被一股如百慕大般莫名的魔力吸引住了。

《输赢》这部商战小说却让我迫不急待地推开一切事务，静下心来，全神贯注地看完了。虽然，没有***林弹雨，却处处深藏杀机；每一个面带笑容，在你面前走过的人，也许就是你的对手；社会的激烈竞争，使得销售的阵地狼烟四起。

《输赢》就在那里，为自己展开了一幅似曾相识的却又那么陌生的画卷……周锐的沉稳老练、方威的机敏及敢想敢干、林佳玲的专业及观察力、骆伽的执着与处事、赵颖的内心矛盾、刘丰的表里不一；神秘的泡泡龙、漫画色彩的崔龙、认真的崔国瑞、两面派的杨露……每个人物都刻画的那么真实，那么形象鲜明形形色色的人，演绎营销战场上的悲与喜——输不是一个开始，赢又何尝不是结束。运用托尼的一句话：一个团队最重要的是信任，最缺乏的竟也是信任。

因业绩的高低赤膊相向或冷嘲热讽，因感情问题欺骗对方，紧要关头为求自保而逃之夭夭……《输赢》，带给我的不只是文学上的享受，更多的是心灵的启迪和知识的学习积累。强烈的团队意识一头狼带领的一群羊能够打败一头羊带领的一群狼。

勇敢，自信，不屈，团队，这就是周锐的性格的写照，一个充满了激情与智慧，职责和勇气的领头狼，在困难面前勇往直前，在敌人面前绝不退缩，带领着自己的团队驰骋疆场。

他在后面说出了这样的一段话：“当每个个体都主动的去为自己的目标奋斗的时候，他们的力量是无法抵抗的，他们虽然会遇到挫折，但是只要有坚强的团队，失败并不可怕，暂时失败之后，只要舔舔伤口聚拢在一齐，还能够向另外一个方向冲去”。一个人的强大，必须是这个人思想的强大；一个部门的强大，必须是这个部门精神的强大；一个公司的强大，必须是这个公司文化的强大！

第17篇：《输赢》读后感

输赢这本书已经读了四遍，这天就做了这个笔记，也许以前读书真的是走过场，读了也做过笔记但真正体会的太少，悟的太少，这本书虽然讲了一个公司的架构，管理，人员相处以及销售的过程。透过这本书我看到一个人的做人，做事的心态，对人的尊敬，对人的关心，付出的回报，发奋的成败，最终的输赢。其中的四草原则：疾风知劲草、好马不吃回头草、兔子不吃窝边草、天涯何处无芳草，更强调了做人的原则，做事的风格，以及自己的心态！关键的是销售过程前前后后的故事；销售的崔龙六式：

一、收集情报；(1、发展内线，2、收集情报，3、分析情报，4、寻找销售机会)

二、建立关联；搞好客户内部人员关联

三、挖掘需求；表面需求，真正需求，潜在需求

四、竞争策略；要把客户思路引导有利于自己形势上来，要知道自己的优势和劣势，巩固优势，消除劣势，呈现价值和竞争分析

五、赢取承诺；也就谈判进一步了解客户的谈判立场，进行互相的妥协，交换，让步，到达双方最终解决友好合作

六、跟进服务；了解客户用后感觉，解决没完成的工作，到达再次合作以及在说别人和你合作

团队建设；真正的团队是以正直诚信为根本，它要求每个队员都做到公正和表里如一，不能把自己的利益凌驾于团队至上，为自己不顾团队，如果大家都心怀鬼胎各自盘算，这个团队根被不能在激烈的竞争中生存最终的结果必然是失败。人生的两个维度；一个是享受过程，一个是追求结果

第18篇：《输赢》读后感400字

前几天朋友推荐一本叫《输赢》的关于讲述销售人员故事的书，利用这几天晚上的时间，读了第一部分，颇有几分感触，感悟如下：

首先做人必须坚守自己的原则。在引子里，有一个老人和狗的故事，老人家坚持自己的原则，坚决不舍弃爱犬，最终到达天堂，如果当时放弃狗狗他将进入地狱，很多时候天堂和地域只有一线之遥，所以在我们做任何事情的时候，尤其是做销售行业一定要坚持自己的原则，不能乱承诺。

其次，学会放弃，善于忘记过去。学会放弃并不是一切顺其自然，而是当我们全力以赴却依旧无法达成的目标，有时候放弃也是一种释然吧，因为只有这样我们才可以以全新的姿态投入到新

的客户接待中。

最后，我懂得了要善于保护自己，任何事情都是相对而言的，没有统一的保准，所以在处理人际关系中时，首先学会保护好自己免受他人的伤害；其次，不要想去害谁。一定要明白人不管是理性还是感性都是利益驱动下的行为个体，只是不同层面的人临界点不同而已。

生活就是有输有赢。重要的是给自己制定一个合适的计划，从现在做起，立足当下，努力追求自己的理想。

第19篇：《输赢》读后感

问之以是非，而观其志；穷之以辞辩，而观其变；咨之以计谋，而观其识；告之以祸难，而观其勇；醉之以酒，而观其性；临之以利，而观其廉；期之以事，而观其信”。小说中的雷励行就是这样经常吟诵些一般人初听来都会觉得拗口难懂的古文，喜欢穿牛仔帆布全然不顾公司上下都是西装革履，供职于一家完全是外商独资的有着非中国管理模式的捷科。他也有自己很爱很欣赏的夏洛，却因为美国总部的委派，离开爱人，来到中国，进入到水深火热的能源交通行业，在这段煎熬的时期，他始终不急不躁，在这个对手惠康根深蒂结，布满关系网的北京交管部，利用自己多年经验整理的摧龙八式，带着两个有天赋，性格互补的爱徒，冲出重围，最终赢得了交管智能交通二期工程。

他是一个很会讲故事的人，是一个知道什么时候讲什么样的故事，知道讲到什么程度最佳，知道什么样的举例最恰当，在讲故事时还附加着有奖问答，而那奖品就是他摸爬滚打多年于商场中总结出的摧龙八式。依稀还记得爬阳台的故事，有两种方式去让别人爬，介绍好处，不断地增加好处；发现客户的燃眉之急，为他们提供解决方案，让客户心甘情愿的去买。简而言之就是一个中心两个基本点，客户需求为中心，抓住客户的痛点与兴趣点。还有海参的故事，打动客户有两种方法，介绍自己的优点好处，或是先砍对方三刀……

每一部小说里的总会有一个主角被冠以美女的形象，稍加打扮就可惊艳全场，骆伽，聪明与美丽集一身，喜欢给自己必备着驴包亦或是爱马仕，因为父亲的原因来到捷科，希望做一名销售，在与周锐重逢后，开启自己的小雷达，两个人相得益彰，取长补短。小说中还穿插着略显青涩的爱情小故事，却也为这激烈竞争的战场带来一丝温馨与甜蜜。

周锐，有原则，真诚，傻傻的呆，执着的爱，还有专业的技术，缜密的思维，有着一段不愿回忆的灰色记忆，却在最后突破自己，征服所有的现场听众。印象很深的一个片段，面试时当很多人都有意或无意夸大自己的excel水平时，周锐却谦虚而真诚的表述自己，如果我是招聘者，我也会喜欢这样的同事，期之以事，而观其信，说的真是在理，每个企业都喜欢有能力又对企业有忠诚的员工。还有他写给李玉玺的信，每一点都正戳痛处。

河南人赵勇，在小说最初很不喜欢他，真是不愧叫赵勇有勇无谋，却在后来看到对田蜜的执着，在二期中农村包围城市的策略，慢慢对这个形象有所改观，人无完人，我们更应该看到他人的优点，看到他们虽有讨人厌的时候却都在为了自己的梦想不停步的努力，想起他站在楼顶的呐喊，那一刻真的有感动。

张大强的浮沉，在被“打入冷宫”的那段时间，还能总结出官场中，要么当群众，要么向上爬，过去就是以当群众的心当领导了，与下面开会可以迟到，和领导开会必须提前，学习是必需品为非奢侈品，这些都是他沉淀自己之后浮出的箴言。

脚踏两只船以获取利润最大却忘却古话，鱼和熊掌不可兼得也的王锴，在最后，虽也得到争取到利益，却在左右摇摆中失去了自己的光彩与尊严。

其他人在这里不多讲，说点自己印象很深的几个片段：

人的形象会说话，客户几年后也许会忘记当时谈话的内容，却忘不掉你的样子。

王锴的关于合作的理论，要结婚先恋爱，要恋爱先交往，要交往先了解，其实仔细想想，话粗理不粗。

心中无剑手中无剑，心中有剑手中无剑，心中无剑手中有剑，心中有剑手中无剑，最高的境界是人剑合一。

人生中重要的事情并不多，不要让浮云遮住视线。很多人一事无成，不是没有天赋，而是对天赋不知不觉，就像一个乞丐抱着金饭碗讨饭。

摧龙八式：建立信任——发掘需求——立项——设计——呈现价值——赢取承诺——管理期望——回收账款。虽然只是这简单几个字，但每一项扩展开都有很多需要学习的内容。

至于贯穿整部小说的二期工程争夺战，每一步进展都中都有可以学习分享的内容，有些东西真的是没法用文字表述，过于详细，就成了复制版的输赢，过于粗略，却又讲不到精华所在，所以只能说只可意会不可言传。

当然，文中也有一些内容过于夸张或是无法真正的融入生活，也有略显稚嫩的文笔，但却让我们看到一个真实的商场，战场，这带给我们的一点一滴，在今后的工作中，当我们需要他，他就会绽放开来，散发着浓郁的香气。

第20篇：《输赢》读后感

上上周看完《输赢》之后，就马上开始看《输赢2》了，实际上本书是《输赢》的前传，它讲述的是周锐和骆伽如何在捷科一战成名，又是如何分道扬镳的。

《输赢2》实际上跟《输赢》有很多相似的地方，一样是对手盘踞的大客户，一样是***府项目，只不过一个是二期，一个是一期，要面对的***界人物不一样。同样的，也是“新人”对战实力雄厚的“老人”。不过，《输赢2》主要体现了摧龙八式，而《输赢》是摧龙六式，所侧重的点不太一样。

这次就不讲内容了，讲两个在本书中我觉得特别好的方法，而且这两个方法似乎在很多地方都可以有很灵活的运用。

首先是“抓痛点”，打蛇打七寸，这是大家都明白的道理但是如何找这个隐秘的七寸，很多人都把握不准，在这本书里面，周锐和骆伽在分析上层领导的痛点的时候，发挥的淋漓尽致，他大量调查资料，真正的换位思考，如果自己坐在这个位置上，面对这些新闻和数据，自己担忧的是什么。同时多方收集信息，把决策人最关心的问题一点一点分析清楚。在适时的时间，用小棒轻捶和大棒痛打的不同方式，激起客户的欲望，但是最终王牌的解决方案也不轻易的去透漏，让客户真正提起兴趣，跟着自己的节奏一步一步掉进陷阱，这是我超级喜欢的点。

其次是屏蔽对手，这个手法在本书中虽然没有着重介绍，但是很多地方都用得到，也是一招妙棋。在抓住客户痛点的同时，介绍方案不能只是介绍自己的优点，这会让客户觉得，你所说的我的痛点都是你们公司的优势，你没说的痛点是因为你家没这个优势，这样的话会让“抓痛点”的工作功亏一篑。在本书中，周锐和骆伽在说完痛点之后，并没有急于表现自家优势，而是将行业内的劣势做了一个大概的分析，也就是向同行扔出大砍刀砍几下，但是这种砍也是要掌握度，保证真实性和数据的准确性才可以得到信任，盲目的抹黑将会失去客户的信任。

这两个点，在招聘、谈判、日常沟通中会经常应用到，算是一种说话的艺术吧。目前觉得自己对这两个点的把握还是比较肤浅，希望在以后能慢慢把这几点点应用熟练，或许会有不同的感受。

第21篇：《输赢》读后感

整本书讲的是一个销售案例，顺带一些公司内部人事斗争，再顺带一些小爱情。

不过整体说来，还算是一本项目型销售的教科书。

不用纠结三、四个月新人是否可以击败十多年的总监。从一开始，故事已经设定为小销售PK各路老总，而小销售的boss始终在幕后。

对于康惠的老总的失败，有一点是比较费解的。耕耘十多年，号称掌控全局，但最后居然输在用户的***上边。而对这个***，他几乎没有接触过。这就搞不懂了，为什么把这么重要的战略要地留给竞争对手呢？

就好比，搞定了107员大将，单单放过宋江不闻不问，这叫啥事呀？

还有一点，虽然找到刘市长，但没有让刘市长参与进来，所以刘市长几乎没起什么作用，这也是个教训。

记不清第一部的内容了，这本书应该是第一部的前传。

第22篇：《输赢》读后感

《输赢》是一本小说，基本上所有的小说都逃不过一个通病，那就是事件逻辑固定。而真实世界中不会像小说里一样，毕竟在这个民智已开的时代，处在某某位置的人必然有他的过人之处，都是聪明人。所以说现实世界的基调还是以不断的反转为主旋律的。尤其是在这种由某个人进行的决定是非常容易反复的，毕竟在欲望的驱使下，人的意志根本不值一提。即便是衰老这种自然现象，都能轻易改变一个人的想法。所以说小说只能作为故事来看，而想要让读者对这个小说产生认同感和收获感就必须要求作者的相关基础知识足够扎实，这只是说明这本书拥有足够的质量可以收获小部分的读者，而真正的想要让这本书可以让大众接受并广为流传这个时候就是考验作者的文笔和文化功底了。

在这本小说里给我最深的感受就是：对于市场和销售而言，没有正反，没有好坏，没有对错，真的就只有输赢。“成者为王，败者为寇”的这句古训我一直都挺认可的，包括学习了“成就与选择”后我感受最深的还是那句“选择没有对错，只有得失”。所以说自己对这本小说产生了足够的认同感和收获感。

我的收获感来源于,站在销售的立场上,这是一本较好的营销教材。书中穿插了销售策略,如书中总结的摧龙六式 - 情报、客户需求、产品价值、客户关系、价格及客户体验;强调了团队建设的重要性,主人公周锐通过有效的激励措施和团队建设使得本来一盘散沙的北京销售团队迅速转变成一个充满了斗志和自信的优秀团队,业绩从倒数一跃名列前茅直到成为第一;讲述了业务公关的技巧和手段,类似方威投涂主任之好快速钻研古典音乐的相关知识从而在第一次见面交谈时就给对方留下了深刻的印象;表明了销售支持力量的关键,像投标方案的严谨实用、技术交流的清晰透彻、产品展示的侧面营销;这些都指出了作为一名优秀的销售人员应具备的人格魅力和个人素养,所必需的亲和力和感染力,以及不可或缺的不轻言放弃的坚毅精神。这些又让我想到了“商务谈判”,课件还是厉害的呀。

书中一个情节在投标前所做的信息调研和收集的一段描写“...全方位的背景资料,包括发展历史、规模、业务范围、收入和盈利情况等等。这是开始销售的背景,就像作战前研究战场四周的地形一样;然后方威开始了解和研究银行营销的现状,尤其是银行现在是如何进行客户关系管理的,现在的管理模式有哪些问题,到底对什么部门造成了什么影响;接着是组织结构,哪个部门和采购相关,这些部门是怎么设置的,它们之间的分工和关系是什么;最重要的是客户的个人资料,他仔细地列出可能参与这个项目的人员的名单,全面完整地收集名单上每个人的资料,包括生日、兴趣、爱好、家庭、住址、经历、休闲方式、未来的行程安排,方威绝不放过蛛丝马迹,甚至连客户们有没有宠物也不放过,宠物的名字、饮食习惯和口味都要打听。最后他分析了竞争对手的情况了...”(输赢原文)。这不就是课件里的“信息收集”吗。真的叫学的东西越多越是对课件认同。

认同感的产生则更多伴随着人物的描写,书中周锐刻画发人深思,一个在销售战场上冲锋陷阵战绩累累的人面对内部黑暗的***治斗争时显得那么无奈和无辜,值得同情;他顶住被排挤的压力,考虑的是整个团队的出路和前景,也从未放弃为公司的利益而战斗,值得钦佩。但最后,当他代替陈明楷成为中国区总经理的时候,他竟然做出了相同的排除异己的一系列举措,说是淘汰业绩差的销售人员,但我不明白他为什么不能象刚到北京时那样,面对业绩差的手下,通过分析、培训和指导再给他们一次机会呢?我认为原因很简单,那就是他们跟他不是一伙的,他宁愿用自己的手重新招聘新人后亲自培训,这样,大家就都是一条船上的人了。市场是残酷的,操控市场的人似乎更残酷。也许,这就是人性吧,没有几个人能真的不在乎输赢。

是的,输赢很重要,但我想,追求输赢的过程更重要,如果一个人用违背良心毁灭别人的方法赢得了胜利,我想这个人从此都会背上沉重的负担,即使赢了也不见得有多高兴。所以,看到大家对这本小说的好评我觉得很诧异,市场竞争最终也不过是为了利益为了金钱,干嘛要那么狠心呢?干嘛非要把对手逼得走投无路呢?因此,我并不觉得周锐和方威最终赢得了胜利,书中的销售翻盘手段和方法并不可取,得饶人处且饶人,给别人一个机会也等于给了自己一次机会。当然也可能是因为我自己想要达到的目标是双赢或多赢,思考的角度也会从这个方向去思考。

第23篇：《输赢》读后感1000字

一部不足两百页的作品,却能让很多企业一读再读。从书中描写的销售中所注重的能力和手段、原则与变通,进入了商业战场生活。本书可以说是销售们的知音,这是多少销售向往的达到的境界呀。《输赢》的确是本销售培训的精彩商战小说,《输赢》让我学到很多销售技巧,正如介绍所言“个人和团队、能力和手段、原则与变通、交易与规则都得到了最鲜活的展示”。

小说以两大跨国企业决战中国市场为背景,生动讲述了双方销售高手争夺银行超级订单、冲刺销售目标的故事。以超级订单的招投标为主线,职场斗争、团队建设、销售对决、业务公关、情感

纠葛等情节精彩纷呈、深刻、真实地描绘了销售人员的悲欢荣辱。所有故事集中发生在一个季度13周内。本书论情节悬念迭起，扣人心弦！培训价值则是这部小说有别于普通商战小说的标志。作为资深销售专家，作者赋了小说极强的真实感——故事本身就是一个完整的销售经典案例，所描绘的大量销售实战情境完全贴合现实、亲切、真实、可信。

本书印象最深刻的应当是周锐的销售绝招“催龙六式”，周锐的“催龙六式”对于大客户销售的应用及典型案例的穿插非常精彩。“催龙六式”：第一式也就是销售人员最常面对的，存在一个项目，做销售的第一步要怎么做，不少的销售人员会直接冲锋陷阵，结果战死沙场。兵家有云：知己知彼方可百战不殆，这就是周锐的天龙六式的第一式收集和分析资料并发展内线；第二式就是建立关系，并发展关系，客户关注产品，同时也关注彼此之间的关系与利益。

这就是为什么做业务的人很多人都是拿亲戚、朋友先下手，因为彼此之间已经很信任了，做起来成功的机会也就大了很多；第三式就是引导并掌握需求。有需求用户才需要你的产品，你要准确把握真正用户内在本质的需求，并通过此需求带动并产生其它的销售机会；第四式是竞争策略，现在这个社会同质化的产品太多，竞争策略大体上就是产品性能，价格，服务之间的竞争。抓住客户的需求心理并与你的产品优点结合，可以达到事半功倍；第五式赢取承诺，与客户进行妥协和交换，以达到最后赢得合同的；第六式跟进服务，进行客户的反馈并进行回收款。

此外，还有书中两段精彩对话印象深刻：“我以前执着于结果输赢之中，忽略了欣赏人生的精彩过程。我那是只考虑行为是否有利于达成结果，却不管是否喜欢这个过程，即使不喜欢也强迫自己去做，发现自己成为了输赢的奴隶。”——方威。

“当我不再为输而痛苦，不再为赢而快乐的时候，我就可以从此超越输赢，就会拥有真正想要的人生，而不是被结果扭曲人生过程。我难以摆脱结果，但是可以控制对待结果的态度。这样就可以摆脱输赢的牵挂，专心领悟人生的过程了。”——周锐。

“读一本好书就像和一个高尚的人说话”。我完全相信、理解了这句话，我应该用全部的精力去体会书中的销售技巧，把他带到工作中，为我的销售工作带来价值。

当一个人专为自己打算的时候，他追求幸福的欲望只有在非常罕见的情况下才能得到满足，而且决不是对己对人都有利。

第24篇：《输赢》读后感

忘记不了在三、四年前大学读书时候读到输赢的激动，翻了有好几遍。那时候被故事所吸引，一度认为销售是最充满挑战最刺激的职业。

知道有输赢续集是通过京东电子书平台。不过买入确实在亚马逊正好赶上99元送畅销书。一看有这本书。毫不犹豫的入手

今天工作不忙。一口气读完此本书。简单说说。这本书可以看作是输赢的前传。。作者付遥的文字确实厉害。整本书情节紧凑，故事耐读。依然不失为一本好的营销培训教材

也许是年龄的增长，阅历有所增加。除了故事情节外。书中出现的公司和人物到引起了我的兴趣。仔细想想公司似乎都是比较著名的IT公司。IBM、HP、SUN、Lenovo.那么书中的事情是否真正发生过呢？呵呵。这个只有作者自己知道了。

随书附录简单讲述了催龙8式。并且附赠了个学习卡。不是做销售行业的。附录我会扫描到电脑里留档。学习卡以后有时间再慢慢体会。争取把书中透露出来的道理应用到实践中去。

第25篇：《输赢》读后感

最喜欢这句话：结果虽有输赢，但人生绝无胜负，工作、生活、爱情我们一样都不能丢。

《输赢2》是我最期待的励志小说。

实战派销售专家付遥继《输赢》畅销百万之后最新力作，凝聚18年实战经验，数易其稿，千万读者翘首以盼。

《输赢》将顶尖销售策略融入到人生当中，涵盖商业运作的技巧，工作的方法及思维，战略规划的布局及人性的观察与剖析，以及我们那交织在事业与爱情当中的理想。

骆伽做销售的真正目的是什么？她与周锐热恋又为何未能修成正果？曾经相濡以沫为什么最终要相忘于江湖，是束手无策，还是身不由己？从销售菜鸟到绝顶高手，他们到底经历过怎样的裂变与重生？屠龙宝刀“摧龙八式”又是如何孕育而生并最终淬炼成为“称霸江湖”的利器？外企一线销售冲锋陷阵时有着怎样的感触？北京通管局内，谁是主流谁是暗流？捷科、惠康、中联三足鼎立，谁能成就一方霸业？骆伽与周锐这对职场上的“杨过与小龙女”并肩携手同闯江湖，一起由稚嫩走向成熟，同享欢笑，共分悲伤，摸爬滚打，历经风雨，他们是战友？是恋人？还是亲人？

谨以此书献给所有正在奋斗拼搏的人们！

第26篇：《输赢》读后感

读完了《输赢》这部小说，真的很不错，这本书透过一个精彩的案例体现了销售人员的辛酸、无奈、拼搏、永不言弃的精神。

小说以两大跨国企业争夺银行的超级订单为背景，生动的讲述了销售高手周锐、方威以银行的订单争夺为主线，冲刺销售目标而引发的公司内部斗争、团队建设、业务攻关以及幕后较量，深刻呈现了当代社会状况下业务销售人员的生存环境和现状。

商场如战场，销售是现实生活中最残酷，同时也是最伟大的职业，正因在有人成功的时候，就意味着有人失败，就像在战场上，一场胜利的战斗往往会建立在牺牲了成千上万人的基础之上。由于条件的限制，我也没有得到什么专业的训练和培训就走上了销售这条路，凭着自己的悟性和一点经验在惨烈的竞争中奋斗，输赢之间殊为不易，透过阅读此书，方知自己为什么不能成功，什么是销售精英，高手中的高手。

以前对付客户的方式无非是请客吃饭，给佣金，就像书中所说的三板斧，读了此书，豁然开朗，茅塞顿开，精辟而实用。需求、信赖、价值、价格和体验是客户采购的五个关键要素，销售人员必需满足这五个要素才能够成功赢取订单，再加上销售前的收集资料情报就构成了成功的六个关键要素，每个步骤又包含四个具体的行为，共计六式二十四招，称为摧龙六式，这是向客户销售的基本流程，尚需以内功心法为基础，并以销售技巧为辅，销售人员方能够纵横天下，摧枯拉朽

，笑傲商场。

书中对销售情景的描述，一看就是销售精英所为，读罢让人热血沸腾，找到了自己的好多不足之处，骆伽、方威都是我们销售人员的榜样，在经信银行订单大局已定的状况下，方威仍然毫不放下，寻找机会，最后彻底扭转乾坤，绝处逢生，笑到最后。虽然不是每个人都能够遇到国家***，但他不到最后一刻决不放下的心态永远值得我们学习。

在我国现行法律法规还不是怎样完善，以及存在各种各样的行业潜规则的状况下，无论你会怎样推销产品，做了多么好的演讲或方案，招标时的表现多么突出，都不完全足以制胜，正因左右结果的人和因素太多了。因此，书中骆伽的形为虽以触犯了国家法律，但在现实状况中，她的业务流程，攻关策略，仍然值得我们借鉴。

市场是残酷的，竞争是激烈的，我们既然选取了这充满挑战性的职业，就要永不放下，永不言败，学习推销的技巧和方法，并把它运用到实际的工作中去，必须会成为一名所向披靡的销售精英。

第27篇：《输赢》读后感

今天，在计算机上整理资料，结果找到了压箱底的一本电子书，叫《输赢》，读了部分，就把读后的感受，写了一下。前面文章开头部分很俗气的，讲了天堂、地狱的区别，其实我对后面那些人物对白感触最深，书中鲜明、个性的人物特色正是我所追求的；联系一下实际担任公司软件部经理已经4年了，从初生牛犊不怕虎到做事前思后想；我在改变，环境也在改变；

最初领着几个人，大家也很卖力，做起来干劲十足、有一种排山倒海的气势，随着IT尤其是软件行业在西北发展的艰辛，为了生存很小的软件都会成为我们的美餐，周而复始，重复一样的东西，技术积累缓慢，开始出现了人员凋谢、个人目标在企业现实下的破灭现象；就这样，总算熬过了冬天，执着的追求总算换来了结果，可发现现在的团队已不是当年那样(富有朝气、拼搏向上)而变得很现实、处处为自己着想、精于算计，今天读到输赢这，面对挑战，作为技术型但又参与管理的部门经理，其实很强的人格魅力也是必须的，下面我摘抄了部分。

周锐依依不舍地环顾着自己的队伍，自己就要调回北京，不知道以后负责的区域，就不能象现在这样天天泡在一起。他大声继续说道：“我该如何感谢各位在最艰难的时刻为我们做出的贡献呢？你们最辛苦的应该是双脚了，它们每天驮着你们四处奔波，承受着全身的压力。我真应该好好感谢它们。”

周锐向门口挥了一下手，变戏法般地走进几位跨着木桶，穿着蓝色碎花小褂，头上带着翠绿头巾的服务员。她们来到一溜已经摆好的沙发前，将木桶放下，熟练地将洗脚液倒入热气腾腾地桶中。

周锐看着目瞪口呆地销售人员，开始点名：“我们连续几个季度的销售冠***，方威，上来脱鞋坐在沙发上。”

从队伍中站起来一个身材高大的西装革履的小伙子，他一跨步跳上讲台，也不用周锐指挥，就直接坐在沙发上，脱鞋后扑腾将双脚伸进木桶。周锐刚被派到上海时，亲自招进公司的第一个人，年轻冲劲十足，只要发现销售机会，就不知疲倦地像豹子见到猎物一样迅速扑上

周锐又向台下看去，然后说道：“杨露，我们最年轻的销售主管，第一次带团队就超额完成了任务，上来脱鞋。”

第28篇：《输赢》读后感

这两天看完了输赢3，对于不从事销售的人，可能缺少实践以至于可能不是那么深刻的理解销售漏斗，但是看后绝对对你有益，而对于正在从事或者准备从事销售行业的人来说，绝对更值得一看，正从事的看后如虎添翼，正打算从事的可以作为入门书。

作者付遥有在跨国公司从事销售和管理的丰富经验，更有十多年的培训和咨询经验，故本书还是属于干货级的。大部分读者还是喜欢看以上故事的形式讲述专业方面的书，付遥在输赢在一套书中正是采用以故事的形式一步一步讲述销售漏斗这专业化的管理方法，不会枯燥。作者早前另外两本书：《八种武器》、《业绩腾飞》，更属于干货级，属于专业工具书，不过这两本书不是以故事的形式讲述销售方法及技巧，如果想看的，可以试着读下。

输赢3主要人物：方威、思思、思远峰方威思思登山相识后，结识思远峰，此时思远峰作为一家建筑设计公司的老板，正准备竞标一个大项目：梅地亚广场，而思远峰的竞争对手为有实力的跨国公司，打败竞争对手获得胜利，这对他而言是个挑战，他急需销售高手协助获得这个大订单，方威恰是销售方面的高手，接受过IBM正统**的锻炼，而思远峰民营企业出身，正缺有系统的经受过实际考验过的销售管理方法，来帮他管理公司的销售员工，此时思远峰迫在眉睫的是拿到梅地亚广场的项目，获得这个项目更有助于他获得一笔不小的投资，而方威的出现，是他最大的意外收获。

本书个人印象深刻的两个点：销售漏斗、颜色管理，下面对其做个简要的介绍及分析。

销售漏斗

思远峰设计出身，销售方面不是他的强项，如若想赢得梅地亚项目，必须有一套详细的销售方法帮他管理销售团队，能帮助他的正是销售漏斗这套销售管理方法。方威从销售漏斗原理开始慢慢讲解，由销售流程的各阶段，衍生出销售漏斗，本文重在讲销售漏斗及销售技巧，销售漏斗为方法，分为8步：建立信任、发现机会、确认机会、明确需求、方案报价、客户承诺、验收、收款，8步均重要，其中，个人比较觉得有意思的是建立信任、明确需求，建立信任书中作者提到收集情报，看来知己知彼百战不殆在哪都适合呀。中国人建建筑还是在意风水的，方威在明确需求那一步的时候，正是利用了这一点，即在设计的时候考虑风水，既对需求人是提醒，又体现自己本土设计的优势，深化信任，而这也是他作为规避对手做得走的很好的一步棋，整本书均是围绕销售漏斗进行，光有销售方法难以获得成功的，要配合以销售技巧，其中，本人印象深刻的是颜色管理。

颜色管理：

方威对下属进行颜色管理，即将销售人员分为4种颜色：绿、黄、红、黑，不管黑猫白猫，抓到老鼠就是好猫，黑猫白猫即颜色管理。超额完成目标的用绿人表示；销售预计完成80%~100%的，即接近完成销售目标的，是黄人；完成销售指标50%~80%的，记为红人；低于50%的记为黑人。绿人直接放行，且应该给予表扬，并要鼓励其分享，分享有利于促进其他人的成长，也有利于团队形成良好的氛围，以后大家做事也都不会掖着藏着，深怕别人学了去。黄人应该给予鼓励，善意的提醒，警告后快速放行，警告的方式可以在例会上以询问的方式提醒，如接下来有什么打

算？具体补救措施是什么？下周计划怎么做？预计下周联系几个客户？下周的客户都已经联系好了么？此种方式既起到了提醒作用，于下属亦更容易接受。红人离完成目标较远，红人是重点，对于红人，应要其尽快完成书面的销售计划，为让其重视到这一点，可以单独与红人沟通。对于黑人，方威采取的是不理不睬，让其自生自灭。看来在职场，如果领导对你是不闻不问的，就说明你是没多大价值的呀，回想自己刚毕业的时候貌似经历过这么个阶段，只怪小女子我那个时候是菜鸟呀，觉悟也不高，当然，那个时候的小女子我的直接上级也是有点问题的，嘎嘎~不过在后来及早换了公司，碰到的领导比较愿意培养新人，不过大部分也是靠自己琢磨出来的。这里要特别的提醒一点，做人做事真的是态度最重要！

方威在帮助思远峰的同时，渐渐与思思产生情愫，但是方威因上段感情而未完全放开自己，结尾写到方威培训完招到的应届毕业生时，意外知道自己心心念念了两年的前任已回国后，突然离开培训结尾现场，开车离去。至此，3完，哈哈，意犹未尽的感觉呀，让我们一起期待作者的4吧！

第29篇：《输赢》读后感

在一次培训中一个朋友强烈推荐《输赢》这本书在出差期间用了两个晚上把这本书通读了一遍文章写的非常吸引人给读者展现了一场没有硝烟的销售大战。主人公周锐是一个非常值得尊敬的主管在下述几方面我都很佩服他：

- 1、对下属的关爱关心团队每个人的工作及生活把他们当作自己的朋友看待同时他也赢得了绝大多数下属对他的支持比如在他承受巨大压力时以前的部下通过集体压订单的方式为其减压等。
- 2、优秀的老师以言传身教的方式帮助自己的团队成员成长将自己的经验毫无保留的传授下属。
- 3、永不放弃的执着精神尤其让人钦佩。“无论处于什么样的困境之中都要有永不放弃的精神否则活着还有什么用呢”这是文中周锐的话但是静下心来好好推敲一下“永不放弃”却真的极难做到。在订单的最后关头若不是他的永不放弃精神他也不会赢得最后的胜利。
- 4、他在逆境中生存的能力非常强由于受到同事的挤兑业绩越做越好反倒职位越做越低而且所要承受的压力反倒越来越大。在这种情况下他能摒弃个人的得失没有被困难吓退反而想尽办法把工作做好终于依靠自己的表现赢得了公司总部的肯定。

文中另一个男主人公方威给人留下的印象也很深销售方面的能力与天赋不必多说他追求心爱女孩的执着精神确实值得学习哈哈。

小说中最值得我们反复推敲的就是周锐提出的“崔龙六式”：无论做什么产品的销售都有六个关键的因素：情报、客户需求、产品价值、客户关系、价格以及客户使用后的体验。

第一式----收集资料

收集资料的方式虽然有很多种如上网看报等等但最关键的和最重要的方法是从敌人内部得到资料。

第一步就是发展内线内线就是客户内部认可我们价值愿意帮助我们的人。第二步就要全面地了解客户的个人资料包括爱好和兴趣、家庭情况、喜欢的运动和饮食习惯、行程所有的一切都要一清二楚。

第三步就应该对客户组织结构进行分析从客户的级别、职能以及在采购中的角色将与采购相关的客户都挑出来从中找到入手的线索。

第四步是销售机会分析。也是最关键的步骤它决定了销售是否能进入下一个阶段。你要问自己四个方面的问题这个客户内部有销售机会吗我们有产品和方案吗我们能赢吗值得赢吗？

第二式----建立关系

做销售就要搞关系大家都知道。但怎么搞关系呢这里面的学问就大了。

如果发现销售机会之后就应该立即推进客户的关系。所以前两个阶段是建立好感和约会阶段关系发展的第三个阶段叫做信赖例如和客户的家庭活动去打高尔夫当然也包含卡拉OK这种的普通娱乐关键要看客户的兴趣。而且在这个过程中花的时间和费用越少越好。而客户信赖你只是表示他本人支持你在采购中影响采购的往往有好几个人在大订单中相关的客户甚至有几个你还要通过这个信赖你的客户透露资料帮你穿针引线这时候他就是你的同盟者了。但将客户发展到信赖还不够还要善于利用他们。

更多 实用文体 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/93_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发