第一图书网, tushu007.com

<<当直销遇到困惑>>

图书基本信息

书名：<<当直销遇到困惑>>

13位ISBN编号：9787216047470

10位ISBN编号：7216047478

出版时间：2006-8

出版时间：湖北人民出版社

作者：魏驾雾

页数：320

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

内容概要

成功只是一种生活过程，改变你的思维从而改变你的人生，满怀激情，开创属于你的世纪，让你的销售更有感情一些，是聚集人才，而不是拉拢人才，就这样，让你的格局越来越大，凝聚团队，就是凝聚你们的感情和信心成功的彼岸就是得到久违的人生快乐。

本书的每一章都是作者在自己的实践过程中不断总结形成的。
为了让更多的赵伙伴受益，作者搜集并整理了自己近十年的培训、演讲以及谈话录音资料，总结分析了各地区优秀直销商的实际做法，可以说它吸收了中国直销土壤的充足养分，不同的是它摒弃了其它直销书籍教条化的理论性阐述形式，而是更注重挖掘你心灵的东西，深入你的内心，从根本解决问题。

<<当直销遇到困惑>>

作者简介

魏驾雾，1965年出生，湖南永州人。
现任北京新巨人培训机构董事长。
1995年从银行辞职下海经商，先后涉足过证券、餐饮、进出口贸易、代理销售、影视文化、青少年教育等行业。
1995年初选择直销行业，在短短三年里建立了一支庞大的销售团队，并且整个团队至今仍保持着稳健发展，创造了行业里的奇迹。
历经十年的实战考验，探索出一条中国式直销的发展之路，在中国率先提出“直销生活化、直销快乐化”的运作模式，为整个行业健康有序的发展做出了积极的贡献。

<<当直销遇到困惑>>

书籍目录

01　成功只是一种生活过程直销事业最大的魅力在于心灵自救此时何待，你始终就在生活你身上插着两个与世界相通的管子岁月悠悠，人生与心念一致02　改变你的思维从而改变你的人生白手能够起家，白脑只能砌墙清晰一些，你想得到什么如果把你推到水里，你就很拼命地想要呼吸如果你经常“也许”，你就“也许”有用了我知道你很忙，但是你到底做了些什么?无边的自由，只会带来不自由激发我们共同的责任感03　满怀激情，开创属于你的世纪美好世界等待着你的到来财富是有感情的，你尊重它，它就尊重你一味分析，不如自己拥有美好没有分享的心情，就没有足够的信心选择一个好的事业平台开发陌生市场的一些做法“ABC法则”还可以更灵活应当看得更远一些有时也应善于激发痛苦多做一些简单的事情我可是很重要的人物，我就是我自己04　让你的销售更有感情一些不要让人感觉到你只是在卖东西如何做好服务并巩固你的消费群体不要总是把“我”挂在嘴上不要想着去占任何人的便宜言而有信，你可以获得更多05　是聚集人才，而不是拉拢人才最好的恭维就是认真对待每一个人不能先“拉”进来再说如何才能准确找到别人的需求促使你和他的第二次碰面拒绝你的第一个理由，并非他真正的理由有的时候，我们还需让他放下二郎腿06　就这样，让你的格局越来越大选择团队骨干的标准让他萌生一种感觉：“我就是一个优秀的领导人”善于去讲一些愿景故事个人魅力在直销行业真的很重要如何做好阶段性的教育培训记住，你是伙伴，而不是伙计队伍要慢慢带，稳比快好火是从下面烧起来的，深比宽好07　凝聚团队，就是凝聚你们的感情和信心一滴水也是大海的一分子轻视团队，其实就是轻视你自己化解团队里的情绪问题心怀感恩，你就会悦乐地拥有这个世界让你的队员有一种归属感营造快乐的团队氛围"激励"并非就是开大会那么简单我是如何增强团队凝聚力的08　成功的彼岸就是得到久违的人生快乐做一个快乐的成功者不要把天看得很矮如果没有这种想法，你早开奔驰了悦乐的生活，需要有非凡的勇气悦乐的生活里有波澜壮阔的画面

章节摘录

享受生活就要把当下我们的所为一切全当生活来看待。
直销就是生活，你只有怀着一份欣然的心情，懂得在工作中实现自己的人生，才能使生活愉快充实；只有落实在生活里，才能体会到快乐。
我想很多成功人士能把事业做到一个境界，全在于他把自己做的一切，都看成重要的生活，尽享过程中的种种乐趣。
看成生活，不容易放弃，可使坚强的品质形成；享受过程，不汲汲于最终的占有，慢嚼细品，视点滴成长为最大快乐。
有人问亨利·华滋华斯·郎费罗到底有什么秘诀，可以对人生时时保持高昂的兴趣，郎费罗指着附近一棵苹果树说：“这棵苹果树每年都会长出一些新的树芽，这就是它生命的目的；我也希望自己每年都能有所成长。
”我们做任何事情当然都需要得出一个结果，但是没有品味过程而得到的结果，就像一只熟鸡没有放佐料就吞进了肚l了，索然无味。
跑一百米的人当然是要争第一的，是他自己亲自跑了第一名，他当然很高兴，如果是火箭把他发射到一百米终点的，你再看他有什么感觉。
以生活的态度去进行工作，也有利十把自己的事业看成生活投注心血，你便有一颗安然的心，有非常抱定的信念，仃悠然的态度开展生命的细细微微、方方面面的一切，并把它们自然和谐地结合到一块，形成快乐的景象；活着，做事，皆疾徐有度，舒张自如，既重视结果，又享受过程，苦也是乐，劳即是闲。
人们经常说直销是倍增的市场，是爆炸式的，其实我看它更多是渐进的事业，一天天，一点点，日积月累，渐渐成长。
一个关注过程的人，会渴望挑战，以便寻找打破制约自己发展的习惯和成见，这样的人，往往是制定规则的人，因此也是可以成为团队领袖的人。
我们如果能够抱着欣赏的态度去看待这个过程，持以喜悦的心情去期待完美的人生，如此这般，我说不单做直销感觉舒适，也算是做人达到一个境界了。
乔·卡普有句名言：“成功就是充分发挥你的潜能，仅此而已。
早晨面带微笑起床，然后倾注全力追求人生--好好享受、品味、感悟人生。
”格伦范·艾克伦说：“成功的人明白成功并不是什么遥远的目的地或是最后的成就，而是一种生活过程。
”我想对于事业和生活的关系，没有比这更好的描述了。

媒体关注与评论

在直销行业里，有时候不是要你做别人没有做过的事情，恰恰相反，就是要求你把别人做过的事情做好，坚持到底，你就能够成功。

——《我可是很重要的人物，我就是我自己》在直销行业中，容易造成的就是对自己的夸大，因为直销业是需要榜样力量的，这种榜样的力量在用得不恰当的时候，就是造神。

——《不要总把“我”挂在嘴上》在他们的头脑中，总是闪现着：直销就是拉人，人拉得越多，业绩就会越大，然后就会有房子、车子，所以，无论如何，先把人拉进来再说。

——《不要先“拉”进来再说》直销是一种着重未来，需要持续努力的事业，任何企图在这里投机发财的想法，都是幼稚的。

——《选择团队骨干的标准》之所以我认为以前很多东西都近乎一种教条，就是因为我们没有尊重每一个人身上所展现的特质和个性，动辄就谈到“洗脑”之类可怕的词汇。

——《化解团队里的情绪问题》激励需要有一个正确的导向，需要在一些细节上加以有效的引导，并非遇到问题就想到开次大会来“激励”一下，这都是荒谬的。

——《激励并非就是开大会那么简单》在以往的做法中，我们都将焦点放在了新人的引进上，而极度地矮化了B角色。
所以，我们这种思路和做法需要做一个彻底的调整，比如在关注c的同时，也要充分肯定和尊重B，不要总是让B坐冷板凳。

——《“ABC法则”还可以更灵活》我所一直推崇的“直销生活化”归根到底，也就是“直销快乐化”、“直销亲情化”，这样的种方式，才能形成情感的纽带，从而使你的团队更加具有凝聚力和战斗力。

——《如果没有这种想法，你早开奔驰了》

编辑推荐

本书是缔造中国最强大直销团队的实战经典。
它总结和分析了各地区优秀直销商的实际做法，吸收了中国直销土壤的充足养分。
与同类其他书籍不同的是，它摒弃了其它直销书籍教条化的理论性阐述形式，而是更注重挖掘你心灵的东西，深入你的内心，从根本解决问题。

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com