第一图书网, tushu007.com

<<第一次做直销就上手>>

图书基本信息

书名：<<第一次做直销就上手>>

13位ISBN编号：9787515503707

10位ISBN编号：751550370X

出版时间：2012-3

出版时间：金城出版社

作者：周由贤

页数：199

字数：150000

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

<<第一次做直销就上手>>

内容概要

近日，由财智读书会策划，金城出版社出版新书《第一次做直销就上手》。
作者系台湾直销大师周由贤。

书的内容分三部分，开篇主要是在认识层面厘清直销产业的基本现状，以及合法直销和非法传销的区别，力图解决很多直销新人包括准直销人的心理障碍和成见。
中篇主讲直销技巧，有理论，有案例，并且还附有精心设计的执行计划书，针对从入门到进阶的直销方法技巧进行全方位的呈现和指导。
最后是本人30年直销经历经验的浓缩，主要以一句话语录和发人深省的案例、故事形式展现，更多从心态角度分享自己小有所成的30年直销心语。

3月16日至20日，周由贤特意来到中国大陆，分别在北京和沈阳举办新书发布暨直销经验分享活动。
与会期间，周由贤与中国大陆直销同仁们分享自己三十多年的直销经验。
交流拓展直销业务的心得，共同展望直销行业的未来的发展的前景。

直销博客网CEO蹇皎高度评价本书:直销新手可知进退，直销老兵可明得失，直销领袖可会知己。
相信需要的读者不会错过。

作者简介

周由贤
学历：台湾淡江大学毕业，美国南伊利诺大学MBA
现任：台湾“中华直销管理学会”常务理事
曾任：美商3M
公司业务经理、美商安利公司行销业务部经理、国际公关公司总经理、美商如新公司台湾分公司总裁、美商如新公司大中华地区总监、如新大中华区副总裁、台湾“中华直销协会”理事长、世界直销联盟亚太地区总监、台湾中山大学直销学术研发中心顾问、中华台北奥林匹克委员会顾问、财团法人伊甸社会福利基金会顾问
著作：《超越非凡人生》《直销小百科》《直销小百科实战策略》《直销小百科成功小故事》《行销奇才策划》《如新鸡汤》《把困难当挑战》等

<<第一次做直销就上手>>

书籍目录

推荐序一陈纪元
推荐序二陈得发
推荐序三刘树崇
自序
认识直销
趋势篇
1. 直销是什么？

2. 直销和传统营销有何不同？

3. 直销和其他工作有何不同？

4. 直销符合人性需求
5. 直销创业的世界趋势
管理篇
6. 各国政府如何管理直销业？

7. 中华民国直销协会
8. 世界直销联盟
9. 世界直销商德约法
10. 中华直销管理学会
市场篇
11. 直销在台湾的发展
12. 绕着地球做直销
13. 直销的奖励制度
14. 谁适合做直销？

15. 直销人的成功特质
企业篇
16. 创办理念与经营胸襟
17. 没有使命，没有未来
18. 直销产品的主要类别
19. 产品研发是经营命脉
20. 抓紧产业脉动，适时切入
21. 如何选择直销公司？

22. 选对公司，跟对上线
实战策略
计划篇
1. 如何拟定启动计划？

2. 计划的执行与修正
3. 时间管理的有效做法
4. 兼职好？
专职好？

起步篇
5. 人脉哪里来？

6. 你会列名单吗？

7. 陌生开发难不难？

8. 善用ABC 法则
9. 有效率的邀约技巧
10. 搞懂80/20 法则
11. 认识不同类型的顾客
12. 第一次，留下好印象
13. 打动人心的商品说明
14. 零售时，请注意！

15. 推荐时，请注意！

16. 辅销品，小兵立大功
17. 如何面对拒绝？

18. 如何面对质疑？

19. 成功缔结的秘诀
进阶篇
20. 如何办好家庭聚会？

21. 如何办好创业说明会？

22. 会后会，打铁趁热
23. 如何有效沟通？

24. 如何辅导下线？

25. 灵活运用组织资源
26. 如何建立顾客关系？

27. 使用追踪与售后服务
28. 直销人的财务管理
29. 为了领先，需要学习
30. 国际市场的开拓与展望
总裁心语
1. 建立健康的心态
2. 打开人生另一扇窗
3. 成功一定有贵人
4. 选择比努力重要
5. 态度决定一切

6. 诚实是上策
7. 行动的力量
8. 冒险创新才有意外丰收
9. 没有不可能的任务
10. 成功有路，计划为梯
11. 永远做最充足的准备
12. 停止学习，停止成长
13. 专家就是赢家
14. 订目标的学问
15. 以身作则，感动对方
16. 树是浇冷水长大的
17. 把困难当挑战

章节摘录

上个世纪80年代末，直销开始进入我国大陆地区。
1990年11月14日，中国大陆第一家正式以直销申请注册的公司　　中美合资广州雅芳有限公司在广州成立，这意味着直销正式被纳入了工商管理的范畴，标志着直销正式踏入大陆市场。
随后，借直销之名进行传销的非法活动也在全国各地也开始泛滥。
1993年起，随着非法传销引起的传销员之间各种纠纷被媒体不断曝光，政府有关部门开始关注直销行业的发展动态。
1994年8月11日国家行政工商管理总局发出《关于制止多层次传销活动违法行为的通告》（233号文），9月2日再次发出《关于查处多层次传销活动中违法行为的通知》（240号文），非法传销的发展速度得到了遏制。
1995年3月28日，国内贸易部发文，宣布正式成立“多层次传销管理条例”立法工作机构，着手起草多层次传销管理办法。
同年9月22日国务院办公厅发出《关于停止发展多层次传销企业的通知》，对国内再次过热的传销进行规范限制。
随后不久，国家工商行政管理局制定了《关于审查清理多层次传销企业的实施办法》。
该《办法》强调了多层次传销企业必须具备的10个条件。
这表明国家对非法传销坚决打击和取缔的态度，而并非是对直销行业的扼杀和禁止。
国家开始正式介入和关注直销行业的发展并对直销行业持谨慎的开放态度。
1996年4月我国政府经过审查，首次批准了41家传销企业可以开展多层次传销业务，4月28日，国家工商局向41家多层次传销企业颁布了《准许多层次传销经营意见书》。
1997年1月10日，国家工商行政管理局颁布了《传销管理办法》。
由于对多层次传销和单层次传销的区分没有严格的标准，大大小小的非法传销公司如雨后春笋般地涌现出来。
以至于到1997年底到1998年初，非法传销大肆猖獗，国家对直销企业几乎失控。
1998年4月21日，国务院颁布了《关于禁止传销活动的通知》，对整个传销行业进行整顿。
……

媒体关注与评论

自1990年以来，中国直销产业的发展，一直面临着法律规制缺失和社会心态迷茫的双重困惑，人们对于直销的误读、误解和误导颇多。
周总裁以其高深的理论素养和丰富的实战经验，写就这本直销心得，我深信此书在提升直销业管理水平、厘清直销业经营理念诸方面，具有前瞻性和导向性，值得一读。
——北京邮电大学工商管理系主任、教授、博士生导师　　周总裁努力将他的直销经营心得写成书籍，出版后畅销海内外，相信以他在直销界的丰富阅历，一定可以给大家带来很多的启发和参考。
——台湾“中华赵管理学会”创会理事长 陈得发　　期待借着书中的观念厘清还直销一个公道，也期待更多有志精英加入，参考本书所揭示的经营技巧，成功开创属于自己的直销蓝天，进而带动直销产业的蓬勃发展。
——中国台湾地区直销协会前理事长　　很高兴中国直销业有了第一本导师级的起步手册。以此书为镜，直销新人可知进退，行业老兵可明得失，成功领袖可会知己。
——直销博客网CEO 蹇皎　　直销进入台湾，早于大陆十年，对大陆直销业的发展具有重要的借鉴意义。
周由贤先生是台湾直销业的亲力亲为者和行业协会的出色领导者，对台湾直销业学术研究的鼎力支持，使人肃然起敬。
本书是两岸共享的“直销百科全书”，简洁丰富的内容一定能给大家带来帮助！
——中国农科院教授、直销研究专家 秦永楠

编辑推荐

顶级直销大师倾授三十年直销经验技巧——权威性　　高屋建瓴的宏观指导，穿透直销产业当下的重重迷障——指导性　　事无巨细的躬身亲授，给予直销新手豁然开朗的启发——实战性

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