

<<直销课程分享-直销人必备的7种能力>>

图书基本信息

书名：<<直销课程分享-直销人必备的7种能力>>

13位ISBN编号：9787530433256

10位ISBN编号：7530433253

出版时间：2006-3

出版时间：北京科学技术出版社

作者：刘亚南

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>

## <<直销课程分享-直销人必备的7种能力>>

### 内容概要

本书根据多位优秀直销人员的实际经验，根据直销事业的特色，精心总结出直销必备的7种能力，它们主要包括有：如何做高效能直销人的能力、分享完美制度和产品的能力、赢得直销的口才能力等。

## <<直销课程分享-直销人必备的7种能力>>

### 书籍目录

引言：直销人成功的理由一、如何做高效能直销人的能力改进你的致富梦想 1 野心是治穷特效药2 欲望是成功的动力做高效能的直销人 1 成功源于你的选择2 直销实现你的梦想二、分享完美制度和产品的能力分享完美的直销制度1 直销制度的优势2 直销制度的双赢特点3 直销制度的价值分享超值的直销产品1 直销产品的特性2 直销杜绝假冒伪劣产品3 直销全方位的产品服务4 分享超值产品三、赢得直销的口才能力什么是口才口才在直销事业中的作用直销口才的八种要求1 语言选择正确2 应变口才突出3 语言具有针对性4 语言的逻辑性与情感性结合5 语言含蓄委婉6 语言客观7 语言热情、亲切8 语言带有幽默感直销口才的技巧运用1 赞美2 直言3 避免争论 4 含蓄5 语速适当6 委婉7 语气温和8 模糊9 长话短说10 善说反语 11 自言自语12 幽默13 善于举例说明快速拥有直销口才1 直销人应具备的口才素质2 练好嘴上功夫3 用好态势语言4 摆正心态四、组建和领导团队的能力如何推荐人1 如何确认推荐的对象2 如何判断推荐的难易3 推荐的四个步骤4 被推荐人的几种反应5 推荐容易陷入的误区组建团队作战1 建立团队的步骤2 运作团队的原则3 服务于你的团队高绩效团队管理1 管理团队的原则2 训练团队的秘诀3 高效团队的特质塑造你的领导力1 先领导好自己2 做好多种领导角色3 忠于你的领导职责4 拓展领导力的策略五、搭建高质量人脉网的能力人脉网对直销事业的重要性1 人脉网是直销事业的基础2 人脉网是直销事业的管道3 人脉网使直销人优势互补4 人脉网丰富直销人的人生如何搭建高质量直销人脉网1 直销人脉网的结构2 直销人脉网的特点3 搭建直销人脉网的心态4 搭建直销人脉网的话题5 搭建直销人脉网的原则6 直销人脉网的检查优化拓展直销人脉的技巧 1 有针对性地拓展直销人脉2 拓展直销人脉的沟通要点3 高效率管理直销人脉名片4 拓展直销人脉“一对一”六、全方位销售的能力销售要有自信心直销人销售三部曲1 全方位的销售2 绿叶对鲜花般的配合3 火车头般的带动锻造卓越的销售功夫 1 产品销售的法则2 产品介绍的方法3 产品演示的技巧快速成交的销售细节 1 把握成交的时机2 主动提出交易请求3 选择成交的方法4 确认成交结果5 做好拜访道别6 妥善处理拒绝7 巧妙拒绝客户七、全方位服务赢得直销的能力建立和谐的客户关系1 如何正确看待客户2 如何接近你的客户全方位服务的技巧1 观察你的客户2 倾听客户的问题3 提供微笑服务4 该怎么对客户说5 运用身体语言令客户回心转意1 客户异议的鉴别2 处理异议的原则3 处理异议的步骤4 应对异议的妙招5 平息客户的不满附：直销营养师基础知识速成1 人体所需要的营养要素2 维生素的作用3 五脏六腑看健康

## <<直销课程分享-直销人必备的7种能力>>

### 章节摘录

书摘法国有一位年轻人很穷，很苦。

后来，他以推销装饰肖像画起家，在不到十年的时间里，迅速跻身于法国五十大富翁之列，成为一位年轻的媒体大亨。

不幸，他因患上前列腺癌去世。

他去世后，法国的一份报纸刊登了他的一份遗嘱。

在这份遗嘱里，他说：我曾经是一位穷人，在以一个富人的身份跨入天堂的门槛之前，我把自己成为富人的秘诀留下，谁若能通过回答“穷人最缺少的是什么”而猜中我成为富人的秘诀，他将能得到我的祝贺，我留在银行私人保险箱内的一百万法郎，将作为揭开贫穷之谜的人的奖金，这也是我在天堂给予他的欢呼与掌声。

遗嘱刊出之后，有近两万人寄来了自己的答案。

这些答案，五花八门，应有尽有。

绝大部分的人认为，穷人最缺少的当然是金钱了，有了钱就不会再是穷人了；另有一部分人认为，穷人之所以穷，最缺少的是机会，穷人之穷是穷在背字上面；又有一部分认为，穷人最缺少的是技能，无一技之长所以穷，有一技之长才能迅速致富；还有的人说，穷人最缺少的是帮助和关爱，是漂亮，是名牌衣服等等。

在这位富翁逝世周年纪念日，他的律师和代理人在公证部门的监督下，打开了银行内的私人保险箱，公开了他致富的秘诀。

他认为：穷人最缺少的是成为富人的野心。

在所有答案中，有一位年仅九岁的女孩猜对了。

为什么只有这位九岁的女孩想到穷人最缺少的是野心？好在接受一百万法郎的颁奖之日，她说：“每次，我姐姐把她的男朋友带回家时，总是警告我说不要有野心！不要有野心！于是我想，也许野心可以让人得到自己想得到的东西。

谜底揭开之后，震动法国。

一些新贵、富翁在就此话题谈论时，均毫不掩饰地承认：野心是永恒的“治穷”特效药，是所有奇迹的萌发点，穷人之所以穷，大多是因为他们有一种无可救药的弱点，也就是缺乏致富的野心。

强烈的愿望能使人施展出全部的力量，实现自我超越，比做得好还重要。

其实，胜利与失败之间不如人们想像的那么大，有时仅仅是一念之差而已。

欲望使人全速前进而无后顾之忧，欲望可以使一个人的力量发挥到极致，从而可排除所有障碍。

凡是能排除所有障碍的个人或团队，常常屡建奇功。

当我们尽力施展一切时，我们一定会扫除前进道路上的一切障碍，从而获得成功。

成功者都有极其强烈的获得成功的意愿、决心与欲望，并全力以赴。

我们可以成为胜利者，只要我们拥有获胜的欲望，我们就一定能够成功，这适用于任何人。

不管结果如何，只要我们有了成功的欲望并全力以赴了，我们就能带来个人的满足。

假如每一位到达终点的人都有奖品，大部分赛跑者都不会相信他们会赢，但是每一位跑完全程的人都是胜利者，因为好好完成一件事的真正报酬就是把它做出来。

没有一件事比尽力而为更能满足自己，也只有在这时候你才有发挥最好的能力。

一位世界冠军曾说：“尽你最大的努力做这件事，比你做得好还重要。

” 不知道自己能不能做而执意去做，常常会使一个人能完成几乎不可能完成的事情。

有一位刚刚从事直销事业的直销员，他几乎没有任何的直销经验，但幸运的是，他勤奋好学，不懂就问，而且热心工作，结果半年下来，他的销售业绩最好。

初生牛犊不怕虎！这就是许多新直销员比老直销员做得好的原因。

朋友们，我们身上发生了什么并不重要，只要决心跟我们在一起，就会有积极的反应，就会大大增加你成功的机会，帮助你得到生命中渴望的许多事物。



## <<直销课程分享-直销人必备的7种能力>>

### 编辑推荐

直销是21世纪最赚钱的职业之一。

在直销业淘金，需要积极自信的心态、机敏冷静的大脑、较强的心理调适能力、一流的口语技巧、坚决果断的执行能力、良好的沟通技能、高效的客户管理能力、高超的领导艺术和百折不挠的抗挫折力

。

本书正是围绕上述核心内容总结出直销人必备的7种能力，为广大直销员提供了完善备至的训练内容、画龙点睛的训练指导和立竿见影的训练方法。

本书是每一位直销员跃升为金牌直销精英的“终南捷径”，也是每一个直销公司打造无敌团队的“黄金熔炉”。

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>