

<<直销如何学做教>>

图书基本信息

书名：<<直销如何学做教>>

13位ISBN编号：9787563929221

10位ISBN编号：7563929223

出版时间：2012-1

出版时间：北京工业大学出版社

作者：余泓江，天宇 著

页数：202

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>

<<直销如何学做教>>

内容概要

你希望有一个没日没夜、不辞劳苦、无须报酬，却又战功赫赫，为你开拓市场、维系团队的人吗？
你希望有一个分身有术、南征北战、忠心耿耿，却又战无不胜，为你倍增利润、倍增业绩的人吗？

这个“人”就是《直销如何学做教》。

《直销如何学做教》由余泓江和天宇著。

<<直销如何学做教>>

作者简介

天宇商业畅销书作者市场营销专家互联网研究者畅销书：《一分钟说服》《如何赢得顾客的心》《人脉关系大赢家》《拒绝平庸》《销售寓言》作者

余泓江，中共党员，青年演讲家，行销专家，具有中国营销实战经验的本土化实力派训练导师。

企业管理服务团队系统建设高级专家，曾为金融业、保健行业进行过上千场的大型演讲和专业培训，好评如潮。

现任中国市场学会直销专家委员会教育培训中心主任。

<<直销如何学做教>>

书籍目录

第一章 学

第一节 为什么学

学历不等于学习力

阅读有益健康

直销是一所没有围墙的大学

为什么要学习

学习改变创业

第二节 学什么

学会做人

学会与人相处

学会与人沟通

学会使用产品

学会使用知识

第三节 怎么学

怎样学习

终身学习

第二章 做

第一节 为什么做

建立梦想

梦想的五大支柱

第二节 列名单

名单的价值

如何列名单

列名单的几个原则

如何做好陌生推荐

建立客户推荐系统

第三节 邀约

如何邀约客户

邀约的三个原则

邀约的黄金法则

参加小组电话邀约

如何处理邀约的反对意见

如何针对不同的人邀约

第四节 讲计划

为什么讲计划

定期讲计划

讲计划的实质是分享

讲计划的三个原则

讲计划的四种方式

家庭聚会的意义

完美家庭聚会的开场白

第五节 跟进

谁是我们跟进的对象

启动新人要告诉的四件事

承诺

<<直销如何学做教>>

第六节 领导

做个生意拥有者

抓住生意的动势

将最好的东西分享给最好的人

一切以团队为重

团队精神

团队的五个基本需要

五鹰计划

第三章 教

第一节 为什么教

如何做好教育营销

找到做这个生意足够的理由

成为生意的建筑师

做好直销的六大要素

做好直销的四个原则

第二节 怎样教

寻找新人

协助新人开始

勇敢面对拒绝

树立目标

咨询线是生命线

深度或宽度

把消极交给领导人，把积极交给组员

随时随地分享

学会复制

复制的力量

系统就是成功的秘密

<<直销如何学做教>>

章节摘录

直销还为我们提供了三个非常强大的工具：书籍、磁带和会议。这些工具专为直销员而设立，可供直销员使用，帮助他们去建立生意。使用工具是这个生意中非常重要的一个技巧。

书籍和磁带不仅仅是开展生意的工具，更是学习的资料。直销是一个以学习为基础的行业，它的价值首先在于对人的培养，它认为只有一个人成长了，他的生意才可能成长。

在这里，我们能够找到经验丰富的导师为我们持续不断地传授成功的经验。

直销企业每月会在全球范围内精选一本同个人成长、团队建设、领导力提升有关的经典书，推荐给成员阅读。

通过听成功人士的演讲磁带、阅读优秀的书籍，可以使我们具备成功者的态度、思维方式和素质，掌握成功的原则和方法，并且提升自己的情商和财商、表达能力、沟通能力、组织管理能力、领导能力，完善性格等，将会在健康、家庭、事业、财富、人际关系和个人成长等多个方面获得平衡发展，成为自己所能够成为的最好的人。

在我们身边，有很多直销员刚进入直销行业的时候，普普通通，三年五载之后，我们会惊讶地发现，他完全变了，变得谈吐优雅，穿着讲究，处处透着成功人士的气息。

.....

<<直销如何学做教>>

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>