

<<直销内功>>

图书基本信息

书名：<<直销内功>>

13位ISBN编号：9787801799067

10位ISBN编号：7801799062

出版时间：2010-1

出版时间：中国致公

作者：赵勇

页数：208

字数：160000

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>

<<直销内功>>

前言

从事直销的销售、管理、咨询和培训15年来，我自认为对直销挚爱如故，心中淡定，胸中从容，眼中阔远，目标明确，脚步坚定。

15年来，我与直销领域内各层直销人员并肩作战，朝夕相处，研访交流；我认识到，心浮气躁、眼高手低、急功近利是直销大忌。

有多少人因为过于浮躁而在直销业默默无闻；有多少人因为过于急功近利而断送直销前程；有多少人一开始信心满怀，不料做了几个月就后继乏力，信心顿失，变成了直销的“范跑跑”；有多少人一开始雄心壮志，立志要成就一番直销事业，却不料在半山腰中败下阵来，变成了直销的“楼脆脆”；有多少人因为一开始志得意满，做得有声有色，却不料业绩时好时坏，变成了直销的“俯卧撑”；有多少人因为在工作中不愿付出而失道寡助，孤独落败；有多少人因为没有学习的心态而才疏学浅，缺乏后劲，遗憾放弃；还有多少人因为没有宽容的心态而曲高和寡，仓皇出逃；又有多少人因为没有合作的心态而独木难支，最终轰然倒地……这所有的现象都源于一个重要原因，那就是心态不佳。

<<直销内功>>

内容概要

人因为过于浮躁而放弃直销；有多少人因为后继乏力而变成了直销的“范跑跑”；人因为装备不足而变成了直销的“楼脆脆”；有多少人因为业绩时好时坏而做起了“俯卧撑”；人因为不愿付出而孤独落败；有多少人因为不愿学习而遗憾放弃；人因为不能宽容而仓皇出逃；有多少人因为不会感恩而被淘汰出局；人因为没有合作的心态而断送直销前程……的现象都源于心态不对或心态欠佳。

依然保持这样的心态，那么，你的财富梦想将无法变成现实。

依然保持这样的心态，那么。

你的直销道路将充满着压力和障碍。

依然保持这样的心态，那么。

你的直销事业将无法做大做强。

心态难道你还要保留吗？

状况难道你还要继续吗？

就改变心态，改变心态的意愿从《直销内功》开始。

就修炼内功，修炼内功的方法从《直销内功》开始。

<<直销内功>>

作者简介

赵勇，2002年7月17日在北京钓鱼台国宾馆获“中国十大杰出培训师”称号。
曾任多家大型直销企业教育总监带领销售团队一年创造12亿元的销售奇迹，涉足培训业十余年，其间为近百家大型企业量身定做了契合的管理策略及文化理念。
至今仍兼数家五百强企业的管理顾问。

<<直销内功>>

书籍目录

导语 练拳先练功写在直销心态前第一章 直销内功一创业的心态 成功是什么 怎样才能走上财务自由之路? 下定决心从事直销 成功的直销事业从梦想开始 做好直销从改变观念开始 你的思维模式对直销事业是推动力还是阻力 目标在直销中的神奇力量 如何设定目标才能确保目标的达成 自信, 直销的通行证 如何增加直销自信心 养成直销好习惯 坚持是成就直销的最大秘诀 行动越快赚钱越快 专注就是财富第二章 直销内功二学习的心态 学习决定直销事业能走多远 学习无处不在 榜样是用来学习的 空杯的心态 直销是一种体验式的活动 学习需要一种执著精神 直销最重要的学习: 业务咨询第三章 直销内功三付出的心态 付出是直销的无价之宝 付出让生命增值 付出什么就能得到什么 只有付出才有回报 付出要学会等待 打开心中的灯 多走一里路就多一份财富第四章 直销内功四感恩的心态 感恩的心态 我们要对谁感恩 感恩的话要说出来做得到第五章 直销内功五宽容的心态 宽容别人从宽容自己开始 宽容他人, 海阔天空 激励别人, 雪中送炭第六章 直销内功六乐观的心态 不同的心态决定不同的直销命运 悲观到乐观有多远? 积极的态度 热情三部曲 热爱直销是到达直销巅峰的通票 不要让沮丧撕毁你的支票 提升自我形象 一切向前看第七章 直销内功七合作的心态 “人”字怎么写 写好一个“众”字 在团队中培养真正的友谊 对伙伴抱有期望 诚实决定了你的身价 服务者心态后记

<<直销内功>>

章节摘录

如果你去问一位企业家，他从事的是什么事，他可能会说，他从事的是人际关系的事业。他的回答是对的。

事实上，我们每个人从事的都是人际关系的事业，无论我们从事的是什么行业，做什么样的工作。如果你去问一位顶尖直销员，他从事的是什么事，他可能会说，他从事的是心态的事业。他的回答是对的。

事实上，我们每位直销员从事的都是心态的事业。

直销卖的不是产品而是心态，直销员服务的不是客户而是心态。

心态好，万事可为；心态不好，万事皆休。

练武之人外练一张皮，内练一股气，这个气对直销人员来说就是练好心态。

练拳不练功，到头一场空；功在拳先，练好了功，拳才有力。

这个功在直销人员来说就是练好心态。

练好心态这一“内功”，才无惧于市场，才可能达到直销的顶峰。

1. 心态是直销事业大厦的基石能力是你能够做到什么，动机是你决定做什么，态度是你决定做得多好，态度决定你能在成功的旅途上走多远。

《财富》杂志对世界500强企业的研究发现，94位接受访问的高级经理将他们成功的首要因素归功于“态度”。

《财富》杂志对人们被解雇的原因也做了调查，37%的人被解雇是因为他们能力不够；17%是因为没有和别人相处的能力，这是态度问题。

<<直销内功>>

后记

由于工作关系，近几年来我遇到过很多直销人员，接到过他们的电话，与他们接触并且相处过，我发现这样一个有趣的现象，那些心态好的直销人员，业绩往往不错，尽管他们销售技巧乏善可陈；那些心态欠佳的人，业绩往往也不好，尽管他们的销售技能可圈可点。

我也发现，很多直销人员工作很努力，可业绩并不好。

更让人遗憾的是，他们不知道自己业绩不好的原因就在于心态出了问题。

我们知道，心态不好，任何努力都是枉然，并且有可能越努力越背离初衷，最终要么被淘汰出局，要么深陷泥潭。

赵勇老师的大作，对于时下的直销市场和迷茫中的直销人员不失为阴雨中的一缕阳光，让直销人员对自己的心态进行省思，查漏补缺，以期对自己的直销事业正本清源，开创直销的第二春天。

《直销内功》未出版之前，曾给身边几位一线的直销朋友看过，《直销内功》一书的主题和内容立即吸引了他们的目光，他们显得很激动、很兴奋，看得出来，他们是真的找到了他们期待了多年的好书。

读者的眼睛不只是雪亮的，更是敏锐的，我知道这本书离成功不远了。

<<直销内功>>

编辑推荐

《直销内功:成就直销天王必备的7个心态修炼》编辑推荐：假如时光可以倒流，世上会有一半人成为伟人。

练拳不练功到老一场空，有些直销人为什么经不起风雨-因为没有练好内功。

有些直销人为什么赚不到钱?因为没有练好内功。

<<直销内功>>

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>