

<<直销第一年>>

图书基本信息

书名：<<直销第一年>>

13位ISBN编号：9787121037214

10位ISBN编号：7121037211

出版时间：2007-1

出版时间：电子工业出版社

作者：Yarnell M.

页数：206

字数：220000

译者：曹海波

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>

<<直销第一年>>

内容概要

许多人放弃原来没有前途的工作而加入到直销行业中，目的是为了现实他们成就自己事业的梦想。但是他们发现，进入直销行业的第一年是最具挑战性的，而往往令人沮丧。

在本书中，马克·亚内尔和瑞恩·瑞德·亚内尔——这两个在直销行业中极有影响力而且非常成功的专业人士，告诉你如何克服在第一年中遇到的重重阻碍，教会你想要在直销行业中取得成功的必需的技能。

<<直销第一年>>

书籍目录

1 忽视拒绝导弹 让拒绝成为你的同盟而不是你的敌人 来自于配偶的拒绝 来自家人和朋友的拒绝 帮你的预期准备好拒绝 打电话犹豫 不被当回事 别太把拒绝当回事 没有和足够的人谈话 关注范围过小的问题 把拒绝变成积极的动机2 避免管理陷阱 增强自给自足, 减少依赖 发展家庭成员, 为他们建立团队 拯救情结 招募一些人, 然后把他们的范围扩大 照顾下线 国外经历 钢琴的故事 买进 “给我你的名单, 我来做所有的工作” 放弃或是将不愉快的经历抛之脑后3 规避沮丧鱼雷 尽管会有不可避免的挫折, 你应该始终保持热情 直销令人沮丧的原因 当你消沉时, 去找上线 不要把“沮丧”态度传递给你的下线 乐观的案例 控制我们的态度 从外部创造积极的环境 相信并保持前进 无论 you 做什么, 不要退出4 防止虚幻梦想 通过诚实而不是浮夸赢得胜利 一个比喻 平衡向上的潜力和现实 这个行业不需努力的错误认识 对于成功所需数字的不现实的假设 对于成功所需时间的不准确的观点 不要指望你的上线什么都替你做 “退休”的界定 不需要出售产品和服务的错误观点 单纯的零售会成功的观点是错误的 设骗局、大做广告是骗不了大家的5 对付熟人名单弹头 克服向家庭成员和朋友们提供一种高品质生活方式的尴尬心理 创建一个长长的熟人名单 熟人名单弹头的袭击 目标市场 什么时候使用三方电话 使用标有序号的卡片夹 从熟人市场调查开始 成功更多来自于态度而非能力 没有必要在直销中卖东西给人们 没有必要强迫朋友加入 通过熟人市场调查来结交意想不到的朋友 全面有效地利用名单6 挡开分散炸弹 在纷繁复杂的环境中保持注意力 经常改变销售模式 没有障眼物的生意 中途改变销售模式 其他交易的诱惑 其他领导者的影响 寄生虫老师 分散炸弹发热 缺乏组织结构 在小组活动中保持独立 由个人危机引起的令人分心的事7 躲开会议地雷 避免事与愿违的会议带来的意想不到的困难和危险 第一个地雷: 宾馆会议 第二个地雷: 兼职的成人看护中心 第三个地雷: 教堂式服务 第四个地雷: 诡计会议 第五个地雷: 办公室会议 第六个地雷: 酒吧或者餐馆会议 第七个地雷: 在“别人的地盘”上 第八个地雷: 高科技 会议成功的关键就是复制 招募会议 培训会议8 卸下嵌入式手枪 招募并培训你自己的人, 不要依赖他人 插入远距离外的培训会议中 做你自己的培训 简单的培训系统的价值 亚内尔成功培训系统 插入远距离的招募会议 插入当地招募会议 关于诚信 害怕损失 国际性招募9 执行中的偏差 认识加入直销的企业主管的优缺点 企业主管加入直销带来的优势 企业主管加入直销带来的挑战 企业主管的心态 网络工作的策略: 传统行业的对立面 组织建设与产品零售 建造全职直销组织 建造兼职直销组织 女性建造直销组织 丢掉经理的架子结论

<<直销第一年>>

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>