

<<直销第一年>>

图书基本信息

书名：<<直销第一年>>

13位ISBN编号：9787121109287

10位ISBN编号：712110928X

出版时间：2010-6

出版时间：电子工业

作者：(美)马克·亚内尔//瑞恩·瑞德·亚内尔|译者:曹海波//张兴权

页数：206

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

成千上万的人放弃没有前途的工作，转而投身直销行业，但是他们发现，进入这个行业的第一年是具挑战性也是最容易令人沮丧的。

作为这一行业中最有经验和最成功的人士，本书作者告诉我们如何克服第一年中遇到的艰难险阻，向我们提供了取得事业成功所需的建议。

同时，作者以自己的亲身经历讲述了如何通过正确的方法和技巧获取人生中的第一个100万元。

对于直销行业的新人来说，这是一本不可或缺的实用手册。

<<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 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 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 信并保持前进 无论你做什么, 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 由个人危机的令人分心的事 7 避开会议地雷 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 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 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 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>>

章节摘录

1 忽视拒绝导弹 让拒绝成为你的同盟而不是你的敌人 来自家人和朋友的拒绝 在提供下一个问题的解决方案之前，让我们先看一下另一个经常发生的情节。

虽然参与者稍有不同，结果同样也是可以预测和否定的。

我们假设鲍勃的妻子对于直销的机会和他一样激动。

让我们也假设鲍勃也签约了，他和他妻子受到了培训，对于拒绝也做好了准备。

最初，鲍勃决定先参加，等孩子大一点之后，他妻子会和他一起做。

鲍勃知道潜在的直销人员所面临的基本的反对意见，对每一个都记住了一个回答。

实际上，他对于自己的知识非常骄傲，甚至对自己能克服反对意见的能力感到一丝自满。

鲍勃对于自己劝说的新技能非常激动，沾沾自喜地相信自己能有效地面对每一种反对意见。

他确信在这场关于智慧的战斗中，他的潜在销售对象是无防备的。

他期待着打赢关于直销的任何一场战役，他想向每一个朋友证明他的新事业比传统行业优越很多。

带着这些知识装备，他拿起电话，给25个潜在销售对象——他愿意在余生中作为合作伙伴的人——打电话。

通常，可以预测的结果是以下3个结果之一。

因此，让我们把这3个都评估一下。

赢得战役 第一种结果是我们所说的“赢得战役”。

鲍勃刚刚让他好朋友的秘书接通电话，开始了他的预期对话。

这个人鲍勃高中时就认识。

现在他们的生活很不一样，因此不常见面，但不论怎样，他们保持了友谊。

谈话是以闲谈开始的，但是让我们跳到关于行业的对话。

鲍勃开始了他的方法：“你知道，史蒂夫，我打电话的另一个原因是找一个方便的时间，萨莉和你能过来看看我妻子和我的新生意……” 史蒂夫打断他的话：“鲍勃，我听着像金字塔销售，别告诉我你和克伦斯蒂陷入那种诈财骗局了。”

<<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>