

<<直销第一年>>

图书基本信息

书名：<<直销第一年>>

13位ISBN编号：9787121170744

10位ISBN编号：7121170744

出版时间：2012-6

出版时间：电子工业出版社

作者：(美) 亚内尔 等著

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

在《直销第一年（白金版）》中，作者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，将告诉你如何克服在直销工作第一年中遇到的重重阻碍，并教会你想要在直销行业中取得成功所必需的技能。

你将逐步学会： 如何面对拒绝如何招聘和培训下属 如何保持关注如何避免过度管理下属
如何耐心等待如何放弃不切实际的幻想 如何管理远程会议如何开创一个新的事业

<<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者而不是你的敌人来自配偶的拒绝来自家人和朋友的拒绝准备好面对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”放弃或将不愉快的经历抛之脑后3 规避沮丧地雷 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碍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 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 认识加入直销行业的企业主管的优缺点企业主管加入直销行业带来的优势企业主管加入直销行业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设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

忽视拒绝导弹 让拒绝成为你的同盟者而不是你的敌人 直销是世界上最有趣最有价值的行业之一，但所有的直销人员都会面临某些普遍存在的流行甚广的挑战。不管我们参加直销有多长的时间，不管我们多么成功，我们总有可能暂时被最普遍、最危险的武器——拒绝导弹所击倒。

拒绝导弹能在任何时候发起袭击，让我们无所适从，从而削弱我们的热情和激情，而热情和激情是成功的基本要素。

来自配偶的拒绝 每个人在生活中都面临过拒绝，但是最具有破坏性的拒绝来自我们最热爱和尊敬的人——我们的配偶、父母和商业伙伴。

我们确信，比起其他因素来说，拒绝让更多的人直销中失败。

严格地讲，他们还没开始就失败了，因为他们的方法来自头脑而不是感情。

下面是一个经典情节。

鲍勃处于人生的转折期，想要进行职业转换。

他乐于接受一种新的行业观念，他去参加了直销会议，第一次一切都变得有意义了。

以前他也曾经三番五次考虑过在这个行业工作，但是在以前的讲座时他从来没有处于“转变”的状态。

现在，因为他将被裁员，他有了一个转型的心态。

所以，鲍勃开始看到直销的智慧，而且他发现自己对于潜在的收益很热情。

在一小时讲座的后半阶段，他开始在头脑中列出他认为适合招募的朋友和同事的名字。

现在，让我们看两个可能的结果。

无论鲍勃是否签约参加这个工作，他将受到这个行业第一个敌人的进攻。

除非举办讲座的这个人给鲍勃和其他人讲将会发生什么，在第一次招募的访谈中讲述一些事实，否则鲍勃将在他开始之前退出。

下面我们会回到这个故事的细节，但是先让我们看看鲍勃在讲座之后发生了什么。

因为时机很合适，鲍勃非常兴奋。

鲍勃知道有几个人非常适合招募，他迫不及待地想告诉他们，他找到了“最终机会”。

如果介绍鲍勃参加直销的是那种第一次培训就让人签约的人，鲍勃可能会签了一个销售协议，承诺周六回来接受培训。

通常情况下在第一次会议上不会签约，而是让鲍勃承诺思考这个行业然后把他的答案告诉讲座者。

但是，除非招募者仔细地为鲍勃做好了准备工作，否则鲍勃肯定会失败。

他很激动，尽管他可能还没有向任何人承认这一点。

但是鲍勃马上就要受到拒绝导弹的袭击了，这是不可避免的，大部分招募者没有恰当地解释这一点。

因为他没有被培训，这就是所发生的。

首先，鲍勃让他的妻子落入圈套。

他很激动，对话是这样的：“亲爱的，我们的担忧结束了。

我想菲尔给了我们一个来自上帝的礼物。

你记得我是怎么向你解释我们公司的裁员的，我告诉你我可能就是那个被裁掉的人。

”“是的，鲍勃，但是你不会真的认为工作了这么多年，你会被裁掉吧。

我的意思是你不是认真的，是不是？”

”他的妻子觉得这是无法想象的。

“亲爱的，听着，这没关系。

我刚去了菲尔那里，他和南茜刚加入了一个新行业，这个行业可真不错。

我不敢相信能赚那么多钱，能享受那么多自由。

亲爱的，菲尔将得到他的第一张大额支票。

我带回家一些样品。

南茜很喜欢这些面霜和香波。

<<直销第一年>>

我给你带来一些试试。

她让你给她打电话。

”（拒绝 导弹对准了鲍勃的头。

马上就要发射了。

）鲍勃的妻子拿了两包保湿乳液和香波。

看着这两样东西，然后用怀疑的眼光看着他：“等一下，鲍勃。

你是认真的，是不是？

让我弄明白。

你在公司干了7年，公司给我们派车，我们有健康保险，我们刚买了一直想买的房子。

你老板对你视如己出，要把你推荐到金地产乡村俱乐部。

他们会裁掉一些糟糕的主管人员。

你真想放弃一个合法的职业？

那些年我多么辛苦，支持你读完工商管理硕士。

鲍勃，告诉我这是一个噩梦。

告诉我是我听错了。

”鲍勃笑了笑，去摸他妻子的胳膊，她向后闪了一下，像一只被困的码头鼠一样咆哮着。

从上次他不小心倒车碾过小狗之后，他再没看到过妻子有这种表情。

“不，亲爱的，你没听明白。

我们得到一个机会，能早点进入这个行业。

一年后我们每月能赚2万美元。

你知道我每天工作多少小时吗？

我一抱孩子她就哭，因为我几乎是个陌生人。

这个季度他们裁掉了35人，我可能是接下来的那个。

亲爱的，听着，我告诉你，菲尔和南茜是我们的朋友，他们不是……”“噢，鲍勃！

”他妻子打断他的话，“你自己曾说过菲尔不负责任。

他在轮胎公司没干好，保险公司也没干好，然后他试着做那愚蠢的贺卡交易，我们都嘲笑他好愚蠢。

鲍勃，鲍勃，鲍勃，你想的没道理。

”她软了下来，开始了一种新的策略：“鲍勃，亲爱的，我们是有准备的，你自己这样说的。

而且，我怎么告诉我的父母？

你离开了公司，挨家挨户卖香波？

”鲍勃家的争吵是这些年来无数其他男性和女性也争论过的。

也可能是妻子在第一次严肃地参加直销讲座后，鲍勃对妻子发出同样的反对意见。

通常是妻子受到丈夫面对面的攻击。

如果鲍勃在把妻子带到菲尔和南茜的合法讲座之前，什么都不和妻子说，拒绝导弹就永远不会发射。

或者，方法是感情上积极，而不是理性上消极，结果可能就会不同。

但是，记住：即使环境不同，结果常常是一样的。

讨论也可能发生在周日早上，周六的训练课上鲍勃已经签了销售申请。

这不重要。

重要的是：我们相信有50%的潜在成功直销人员在开始之前就失败了，因为他们的上线没有帮他们准备好应对拒绝导弹的办法。

令人悲伤的是，通过准备和先前的措施，这种情况即使不能完全消除也很容易减轻。

每一个招募者都有责任帮助有希望的营销者为拒绝做好准备，然后给他们提供克服拒绝的武器。

菲尔应该坚持让鲍勃把妻子带到成熟的讲座中来，或者看第一次的简报，或者去接下来马上会有的讲座。

另外，他应该强调：“鲍勃，在你有更多的信息之前，别和你妻子解释这个。

或者，更好的办法是，把她带到我们这儿来。

” P1-3

<<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>