

<<在直销中成长>>

图书基本信息

书名：<<在直销中成长>>

13位ISBN编号：9787200078749

10位ISBN编号：7200078743

出版时间：2009-7

出版时间：北京出版社

作者：魏驾雾

页数：336

字数：283000

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>

<<在直销中成长>>

内容概要

本书在反思中国的直销境况后，提出了一些新的观点，比如，首次提出了中国的直销刚刚开始，并指出应该对直销群体进行系统分类，消费型占70%，就业型占20%，创业型占10%，不拔苗助长，提倡社会和谐等。

“回到原点，重建我们的信心”，强调做人做事应该具备的心态和原则；“个人赢得分数，团队赢得比赛”和“不和团队的刺头对着干”，教导直销人注重创造和谐的人际关系、建立更紧密的伙伴关系；而“简单点，再简单点”和“巩固客户群”等篇都值得一读。

本书注重挖掘自我修炼的东西，用看似简单的方法，注重提升心灵的成长。

本书旨在让众多的直销从业者、直销企业家、直销管理者用长远的眼光来经营中国的直销，为未来中国的直销走向世界，促进全世界的直销事业繁荣发展尽一份力。

<<在直销中成长>>

作者简介

魏驾雾，1963年出生，湖南永州人。

现任北京新巨人培训机构董事长。

1993年从银行辞职下海经商，先后涉足过证券、餐饮、进出口贸易，代理销售影视文化、青少年教育等行业。

自1995年初接触直销行业至今，一直对直销在中国的发展不断探索和研究，率先提出

<<在直销中成长>>

书籍目录

第一篇 直销需要反思 直销不是控制性的游戏 只有大帐篷才能住进更多的人 一夜暴富的想法带来恶果 别让“伟大性”害了自己 中国的直销刚开始,把眼光放长远 不要误入传销歧途 “洗脑”不如“洗脸” 以温暖的心迎接春天的到来第二篇 创造良好的直销发展生态环境 规范行业道德标准,树立良好的从业风气 攻击同行就是损毁自己 分享的精神是自由的 直销商应该自尊自爱 信任他人是直销者快乐的源泉 直销的本质是感恩 选一家适合做的直销公司第三篇 聪明地学习,正确地做事 不是所有的大象都能跳舞 活用ABC法则 学习,但要有“会议依赖症” 无处不在的学习对象 教导团队成员在合适的位置上发挥作用 直销的对象是人 小范围的轻松沟通往往最有效第四篇 直销群体的分类和巩固 为什么要对直销群体进行分类 如何建立直销业务员的信心 鱼的口味决定鱼饵的味道 让新业务员留下来 新人应该有什么样的心态 让客户感觉舒服极了第五篇 做人做事的心态 回到原点,重建我们的信心 你唯一能够依靠的一面墙壁叫“你自己” 既然能飞,何不飞高?

停止说“我没有……” 扩展自己的生活版图 没有包容就没有团队第六篇 个人赢得分数,团队赢得比赛 ……第七篇 建立伙伴关系第八篇 创造和谐的人际关系第九篇 领导人的素质和胸怀第十篇 生活化是直销的一个方向第十一篇 直销其实很简单

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>