

<<直销素质培育>>

图书基本信息

书名：<<直销素质培育>>

13位ISBN编号：9787501771684

10位ISBN编号：7501771685

出版时间：2006-1

出版时间：中国经济出版社

作者：林世光

页数：314

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>

## <<直销素质培育>>

### 内容概要

现代直销业的性质与特点决定了要想成为一名顶尖直销员，必须不断培育自己的职业化直销素质。

那么直销素质是什么呢？

又是如何培养的呢？

就让《直销技能与素质培训系列丛书：直销素质培育》来告诉你吧，这种直销素质由直销精神意识和直销行为能力等多种因素组成，直销员的素质修炼必须从多方面、多渠道着手……《直销技能与素质培训系列丛书：直销素质培育》可用于直销企业、市场营销业以及大专院校、高职高专教学与培训，也可作为企业销售员工培训的首选教材。

直销素质是直销员达成高绩效的多种因素的最佳组合，而决不能与直销技巧等同起来。

直销素质是直销技巧的坚实基础，直销技巧是直销素质的外在表现。

我们相信，只有直销素质提高了，直销技巧才能够随之被掌握。

不管你相信不相信，直销既可能是世界上最容易、薪水最低的工作，也可能是最难、报酬最高的工作，其挑战性是其他很多工作所无法比拟的。

因此，有人把直销员和总统相提并论也就不足为奇了。

直销是一种竞争相当激烈的工作，其中只有少数人能够成为杰出的代表，你的成功往往意味着别人的失败。

而另一方面，市场是如此的广阔，只要有产品，就需要销售。

有时，没有商品也需要销售，因为你完全可以从别人眼中的垃圾中发现价值，甚至可以创造价值。

现代直销业的性质与特点决定了要想成为一名顶尖直销员，必须不断培育自己的职业化直销素质。

这种直销素质由直销精神意识和直销行为能力等多种因素组成，因此，直销员的素质修炼必须从多方面、多渠道着手。

书籍目录

第一章 直销观念创新一、观念创新决定企业存亡二、观念创新决定人生命运三、选择直销是观念创新之举四、坚定地走好观念创新之路第二章 直销心态调适一、心态决定一切二、直销心态正误三、直销心态调控第三章 直销信念坚定一、信念的力量二、自信的强化三、成功的努力四、执着的追求第四章 直销压力缓解一、心理压力的缓解二、工作压力的缓解三、生活压力的缓解第五章 直销危机管理一、天下大事，防危为先二、管好危机，化险为夷三、辩证思维，转危为机第六章 直销形象设计一、职业形象设计二、职业外表形象三、职业礼仪形象第七章 直销精神凝聚一、敬业精神凝聚二、创新精神凝聚三、诚信精神凝聚第八章 直销能力提升.....第九章 直销生涯规划第十章 直销素质修炼参考文献后记

## &lt;&lt;直销素质培育&gt;&gt;

## 章节摘录

三、直销心态调控 研究表明，每一位直销员都会程度不同地存在一些心态方面不够健康的问题，也就是所谓心理健康问题。

心理健康没有一个静止的理想标准，绝对永远心理健康的人是没有的。

绝大多数人处在健康与不健康的边缘状态，有人称之为“第三状态”或“亚健康状态”。

社会医学家与心理学家的观点是：“90%的就医者可能没有病，或是无病呻吟，或以病人的角色换取他人的同情与关注；而90%的正常人也许有病，他们正遭受现代社会的各种应激压力，如升学、就业、求职、下岗……他们随时会成为病人。

”这种观点辩证地阐明了健康的相对性。

所谓心理健康，就是指一种持续、高效而满意的心理状态。

心理健康的标志是：正确的自我意识，和谐的人际关系，良好的社会适应力，完美统一的人格品质，愉快的心境和良好的情绪，适度的行为反应，积极的生活态度和拚搏的工作精神，正常的智力。

心理健康的相对性表明，从业者在工作中经常出现一些心理矛盾，比如：理想与现实的矛盾；独立性与依赖性的矛盾；渴望友谊与心理闭锁的矛盾；放松感与紧迫感的矛盾；理智与情感的矛盾，等等。

这些矛盾的解决离不开心态的调控与调适。

人生活在大千世界中，社会在进步，人也得变化。

保持心理健康将是一个长期的动态过程。

20世纪50~60年代，人们吃饱饭就够了；70~80年代，有房住、有书读就满足了；90年代乃至21世纪，人们会面临更大的应激压力，会更多地追求精神需要——情爱、尊严、成就和自我价值的实现等。这些需要的满足有赖于心理调控与自身的不懈努力，直销业人员的心理调控将更加艰巨。

还要看到，现代社会人口增多，环境恶化，竞争激烈，人人都会面临痛苦。

痛苦并不可怕，关键在于调适。

有所不满，有所追求——这正是心理健康的秘诀所在。

1. 自我激励 这是直销人员的一种有效的激励，是最实际、最管用的一种解决心理矛盾、进行心态调控的办法。

让我们看一下“福勒制刷公司”创办人的故事。

“福勒制刷公司”主要创办人阿尔弗德·福勒出身于贫苦的农场家庭，住在加拿大东南的新斯科夏半岛。

他没有任何的背景，就是靠自己的两次自我激励，最终获得了成功。

第一次自我激励，是在福勒失去了三次工作之后，当时他试图销售刷子。

福勒激励自己一定要做好这项销售工作，因为他喜爱这种工作。

所以，福勒开始集中精力从事刷子的销售工作，他成了一个销售员。

第二次自我激励，是在他在销刷成功后，又立下一个目标——那就是创办自己的公司。

他再次激励自己，这个目标十分适合他的个性。

阿尔弗拉德。

福勒停止了为别人销售刷子。

这时他比过去任何时候都更为兴高采烈。

他在晚上制造自己的刷子，第二天出售。

销售额开始上升时，他就在一所旧工棚里租下一块地方，雇用~名帮手，为他制造刷子。

他本人则集中精力销售。

到后来，福勒制刷公司拥有几千名销售员和数百万美元的年收入。

阿尔弗拉德·福勒之所以能够成功，一个很重要的因素就是他的自我激励：给自己希望！

用积极的心态激励自己，你就能把握自己的命运。

还有一位神奇的化妆品销售商，他的商品总比人家的销售得快。

他的朋友都要求他吐露他的成功秘诀，但每次他都拒绝了。

P58-59

## <<直销素质培育>>

### 编辑推荐

要想改变世界，必先改变自己。

直销的历史可以追溯到物品交换年代，自人类迈入群居生活起就已经诞生了。

那时的人类为了生活方便，就用以物换物的方式来获取自己所缺的物品，这就是最原始的直销。

据资料记载，早在1929年的中国，王星记扇庄的第二代当家人王子清就曾用一种类似直销的方式招揽生意：无论什么人，只要给王星记扇庄介绍业务，均可得到成交额中5%-10%的佣金。

这些介绍者无意中就成了早期的直销员。

直销是一种古老而先进的营销模式。

直销技能与素质培训系列丛书的宗旨，是响应直销立法、依法直销、依法严禁非法传销的客观要求，满足广大直销企业与直销人员、直销技能与素质培训的迫切需要，从根本上确保直销业的健康深入发展。

本套系列丛书，以直销技能与素质培训为主题，涉及直销理论与实践的各个主要层面，有针对性地、深入浅出地阐述了直销的本质、直销的技巧、直销的素质、直销的团队、直销的案例。

同时还涉及市场营销业、企业经营管理、企业员工教育培训等和直销业密切相关的行业和领域。

本套丛书的突出特色是着眼于直销业的现状与发展，采用讲知识、明是非、教方法、析案例的总体布局，力求专业、系统、前沿与实效紧密结合，给人以耳目一新、读后可用、用后有效之感。

本套丛书可用于直销企业、市场营销业以及大专院校、高职高专教学与培训，也可作为企业销售员工培训的首选教材。

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>