

<<直销沟通很简单>>

图书基本信息

书名：<<直销沟通很简单>>

13位ISBN编号：9787563934591

10位ISBN编号：7563934596

出版时间：2013-4

出版时间：北京工业大学出版社

作者：赵勇

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>

<<直销沟通很简单>>

前言

很多人说直销是一种人际关系的事业，重点是建立良好的人与人之间的链接。而建立良好的人与人之间的链接，重点在于沟通，沟通在一定程度上决定了人与人之间的关系。也有很多人说直销是一种一对一、一对多销售的事业，销售就要把自己产品的独特卖点及最大优点用对方听得懂的语言及对方喜欢的方式讲给对方听，我们的语言和说话方式要让对方听得懂、愿意听、听了之后有行动，要做到这些的关键就在于沟通。

沟通是我们直销人永远绕不开的话题。

在我近20年直销市场一线摸爬滚打的过程中，在我多年躬耕直销这片沃土的过程中，在我多年来在直销舞台上用麦克风和肢体动作与广大直销员朋友们交流和学习的过程中，我发现并深深感觉到沟通对于我们直销人的重要性。

很多人资源单薄、其貌不扬，但他的业绩和团队规模却一马当先，让很多直销人望尘莫及，原因在于他很会沟通。

他列一个名单就能见一个人，他见一个人就能吸引一个人，他谈一个人就能成功一个人。

骑马可以打天下，沟通才能建立稳固的直销事业。

很多人因直销而成功，这表示直销沟通并不难。

近几年，我在直销业内开了一门叫作“直销沟通很简单”的课程，结果大受欢迎。

经过多年的研究及亲身实践，我发现这些方法真的简单有效容易做到，至少对于我个人以及与我交流过的朋友来说是这样的。

直销很简单，沟通也有其原则和方法，懂得这些原则和方法就能知难行易，尽享沟通之快乐和奇效。

做直销其实很容易，只要你学会沟通；直销沟通很简单，只要方法正确。

在这个世界上没有不可沟通之人，只要能找到与这个人的沟通方法。

在我们优秀直销人的眼里，每个人都是可以沟通的，都是可以借由沟通成为消费者或是经销商。

一个人的沟通品质决定这个人的生活品质，一个人的沟通能力决定这个人的事业高度。

我见过很多优秀的直销领导人，他们形象得体、谈吐有度、沟通有法，在紧张又有趣的直销市场上收放自如，或静心倾听、或口若悬河，给人留下了美好的印象。

沟通是不可逆转的，有时候我们希望可以回到过去，消除某些不当的言辞或行为，然后将它们修饰成比较妥当的言行举止。

不幸的是，这些重返过去的愿望是无法达成的。

说出去的话就像泼出去的水，都是无可挽回的。

如果你进行了一次不当的沟通，就会损失一个客户，也就有可能失去以后的机会。

即使对方愿意再给你一次机会你也很难成功，因为他头脑中已经形成了你对这个生意的第一印象。

所以，一定要做好每一次沟通。

今天，一个友善的微笑可能拉近你和陌生人之间的距离，但转换一下场合或接受对象，效果就可能完全不同。

即使面对同一个人，我们也不太可能重复之前的沟通语言和方法，从而创造出一模一样的沟通结果。

这是为什么呢？因为人跟人是不同的，每个人都有不同的文化背景、思维方式、价值观。

同时，我们自己每天也都在改变，对他人的感觉也有可能随时改变。

当然，我们不能每次都发明新方法对待熟人，但是也应该知道，就算我们说的、做的都一样，当被放置在不同的时空下时，结果也就不一样了。

这是什么原因呢？直销是一种复制的事业，复制在直销中表现得淋漓尽致。

沟通有可以复制的地方，但也有不可复制的地方，百分百复制和灵活变化是沟通的两个维度，两者相辅相成。

从这个角度来看，沟通既是一种科学，也是一门艺术。

可以复制的，那是科学；灵活变化的，那是艺术。

作为直销人，掌握了沟通的这两个维度，天下就几乎没有不可沟通之人。

在这本书当中，我努力在做的一件事就是让每位有缘阅读本书的读者轻松掌握沟通的这两个维度，轻

<<直销沟通很简单>>

松沟通每一个人，成就直销伟业。

有朋友上过这门课，看过这本书的手稿，说这是一本为直销人量身定做的书，用直销人的语言讲了直销人的故事，说了直销人当说的话，做了直销人当做的事，所以亲切感人。

全书没有废话，没有无病呻吟，全是切身体会和经验，是一本应人手一册的沟通工具书，因为实用、有效，因为大家需要，因为可以立即创造价值，因为可以解决问题。

对于朋友的过誉之词，本人愧不敢当，大有战战兢兢、如临深渊、如履薄冰之感。

本书只是个人的浅显见解、点滴经验，涂鸦之作难登大雅之堂。

在此抛砖引玉，恳请广大读者朋友批评指正。

感谢广大直销员朋友们，感谢广大读者朋友们，人生路上正因为有你们的支持和携手才走得顺畅，是你们丰富了我的人生，正所谓得一缘益一生，祝福你们。

赵勇

<<直销沟通很简单>>

内容概要

《直销沟通很简单:精准沟通程序,方法和话术》内容简介:直销是一种人际关系的事业,重点是建立良好的人与人之间的关系和链接,建立良好的人与人之间的链接,重点在于沟通。直销是一种一对一销售,一对多销售的事业,销售就要把自己产品和事业机会的独特卖点及最大好处用对方听得懂的语言及对方喜欢的方式讲给对方听,我们的语言和说话方式要让对方听得懂、愿意听、听了之后有行动,要做到这一点,关键在于沟通。

《直销沟通很简单:精准沟通程序,方法和话术》从沟通前的准备、沟通原则、沟通的有效程序、沟通中的重点、沟通常用方法、沟通经典句型等六方面来阐述沟通的程序和方法。是一本注重结果实战性强的沟通著作。

<<直销沟通很简单>>

作者简介

赵勇，2002年7月17日在北京钓鱼台国宾馆获“中国十大杰出培训师”称号。

曾任多家大型直销企业教育培训总监。

带领销售团队创造一年12亿元的销售奇迹。

从底层直销员做起，继而成为业绩佼佼者、团队领导人、公司高层管理者、直销企业教育培训总监，有丰富的直销实战经验及深厚的直销理论修养，是一位创造惊人业绩的系统领导人，也是一位影响深远的直销导师。

涉足直销业近20年，演讲超过两千场，目前担任某大型直销企业高管。

<<直销沟通很简单>>

书籍目录

第一章沟通前的准备 第一节心态上的准备3 第二节状态上的准备10 第三节形象上的准备14 第四节工具上的准备23 第五节对沟通对象了解上的准备32 第六节如何与不同的人沟通43 第七节如何与陌生人接触51 第二章沟通原则 第一节ABC法则61 第二节倾听原则67 第三节有效果比有道理更重要原则73 第四节耐心原则78 第五节时间专属原则82 第六节真诚原则84 第七节时机原则88 第三章沟通的有效程序 第一节如何有效引发C的话题95 第二节理解感受和有效回应100 第三节快乐分享105 第四节挖掘需求109 第五节转换观念116 第六节塑造希望123 第七节促成认购的前奏曲129 第八节促成认购138 第九节约定下次见面时间144 第四章沟通中的重点 第一节正确面对别人提出的问题151 第二节潜在对象说“不”是生意的开始157 第三节处理客户拒绝的八个步骤160 第四节潜在新人常见的疑问163 第五章沟通常用方法 第一节比较沟通法185 第二节见证沟通法192 第三节故事沟通法197 第四节权威沟通法202 第五节反问沟通法207 第六节假设沟通法216 第七节比喻沟通法221 第八节激将沟通法224 第九节一一三沟通法227 第十节顺水推舟沟通法229 第十一节潜移默化沟通法236 第六章经典沟通句型 经典沟通句型一任何事情都可以拒绝参与，但不要拒绝了解245 经典沟通句型二你做不做并不重要，重要的是当你决定要做的时候，我们怎样帮你做成功248 经典沟通句型三因为如此 经典沟通句型四过去我也这样认为 后记261

<<直销沟通很简单>>

章节摘录

版权页：插图：工具上的准备 世界顶尖的说服专家说：“在销售方面最重要的并不是成交，而是建立信赖感。

”人们常会向销售人员购买其实他们并不需要的产品，只要他们喜欢这个销售人员。

只要他们喜欢这个销售人员，他们还会帮助销售人员销售。

假如你问客户为什么会买或是不买你的产品，大部分人会说是价格因素、产品品质、服务品质等。其实，客户决定购买的真正原因是他对你的深度信任与关系品质，以及他通过你对你的公司及产品或服务的信心。

信赖感是最重要的，关系是销售中最关键的一点。

对于销售人员而言，在正式销售之前最重要的工作之一就是建立自己在顾客心目中的信赖感。

建立信赖感的有效方法之一就是正确有效地使用工具。

无论你的职业是什么，一定要运用工具。

工匠在做木工时，可以用锤子来锤钉子，也可以用手来锤钉子，但需要很长时间，而且手还会鲜血淋漓。

用锤子就不会，因为锤子是工具。

假如你生病了，你去看医生，他的诊所里没有任何工具，他只是伸长脖子靠近你的胸膛来听你的呼吸，你会怎么办呢？

你会赶紧跑掉的！

为什么，因为他不专业，因为他没有工具。

在诊疗过程中，医院的诊疗设备越先进越贵重，你越会相信，多花点钱，你也心甘情愿。

比尔·盖茨说：“过去，我们用工具锻炼肌肉；如今，我们用工具武装头脑。

”工具是让人使用的，就像铁锹、汽车一样，互联网、电脑也是工具。

人类发明工具是为了节省时间和提高效率，所以我们要学会使用工具。

在直销事业里，我们同样有工具。

工具是直销的第一生产力，在沟通时，你工具准备得越充分，你就越容易获得成功。

直销的工具就是电话、试验样品、事业手册、产品手册以及产品、CD和聚会。

因为，这是一种人与人接触的生意，是一种面对面销售的生意，掌握了工具，我们的工作才能有效地展开。

在这个生意里，我们的工作就是复制，这和所有其他的职业很不一样。

只有掌握了工具，复制才会变得简单，才会变得具有可操作性。

到了朋友家，大家先寒暄一番，闲聊个三五分钟，接着你就可以拿出事先准备好的纸笔放到餐桌上或是茶几上，展示你的市场计划。

你告诉对方：“我遇到一个值得兴奋的事情，所以专程来告诉你，可能你也会和我一样感到兴奋。

我在说明的过程中，你如有任何问题，请等我说完再问。

”然后，你就开始展示直销计划。

谈直销事业计划时，无论一对一还是家庭集会，你所谈的内容都是一模一样的，不能有任何删减。

有些经销商向我询问，有时在做一对一的过程中，对方有不耐烦的表情，这时该怎么办？

我的回答是，除非对方明确地表示他不想再继续听下去，否则，无论如何你都要硬着头皮讲完。

理由：第一，我们一定要有自信，我们正在告诉对方的这套事业计划，无论是从做事业、赚钱的角度来看，还是从产品品质和性能来说，都是具有重要价值的，他今天能听到这一席演说，应该感到幸运。

第二，绝大部分的人在接触新事物时，多半是不置可否，甚至是怀疑，但事后可能会想进一步了解。

他当下不感兴趣不表示他永远不感兴趣。

如果因为他有不耐烦的表情而停止，这不仅对你是一种浪费，对对方也是一种不负责任的行为，你这次和他的交谈就没有任何价值，也许他根本还不了解你要讲的内容，也许这个事业可以改变他的一生。

。

<<直销沟通很简单>>

所以我们要理解他不耐烦表情的原因，要尽量去体谅他。

<<直销沟通很简单>>

后记

在这个生意里摸爬滚打近20年的时间里，我见证过很多普通人在这个生意获得了成功，实现了自己的梦想，过上了理想的生活，当然也见到过一些人没能这个生意坚持下去，最后黯然离开。

我知道，任何行业都一样，没有失败的行业，只有失败的人。

成功与失败，与行业本身无关，只与我们做这个生意的态度和方法有关。

我们直销人只要能够遵纪守法，遵守行业道德，按照这个生意的自然规律，勤奋努力、积极进取，秉着持正念、行正道、得正果的信念，凡事从善出发、从爱出发，不夸大、不偏倚，做到行止无愧天地，褒贬自有春秋。

有了这些，中国直销人何尝不能龙跃深海、鹰击长空，以自己的正面形象、负责任的态度和傲人的成就，获得世人和社会的认同和尊重。

作为中国第一代直销人，我们将在中国营销史上留下光辉的足迹和精彩的一页。

在本书接近尾声之际，寄语我们直销人：坚持到底，永不放弃，让我们在巅峰相会。

赵勇

<<直销沟通很简单>>

编辑推荐

《直销沟通很简单:精准沟通程序,方法和话术》做直销很容易,只要学会沟通;直销沟通很简单,只要方法正确。

《直销沟通很简单:精准沟通程序,方法和话术》是作者从事直销和培训工作近20年关于直销沟通方法和经验的沉淀和积累,这些方法经过验证,确实有效,而且简单易学易用易复制,是一本直销沟通不可多得的工具书。

<<直销沟通很简单>>

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>