

<<直销>>

图书基本信息

书名：<<直销>>

13位ISBN编号：9787801414038

10位ISBN编号：7801414039

出版时间：2005-6

出版时间：台海出版社

作者：孙三宝

页数：214

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>>

内容概要

直销不仅造就了无数企业和行业的辉煌业绩，还造就了无数的高收入人群。近几年来，直销在我国迅速发展起来，并以其非凡的魅力吸引很多喜欢挑战的人员加入。许多人正是看到了直销的光明前景而加入到直销员大军中来的。

本书致力于满足每个直销人员应当掌握的正确心态与基本技能，是每一个直销人员必备的入门指南。

本书的所有观点和技能都来源于权威的专家学者的专业指导和直销成功人士。

<<直销>>

书籍目录

上篇 直销理论一、直销的形成与发展 / 3 直销的历史源流 / 3 直销业发展的背景 / 6 中国直销业的兴起 / 8 直销的概念 / 12 直销业的发展前景 / 13 直销业的发展为我国提供的借鉴 / 14 二、直销的分类 / 16 单层直销和多层直销 / 16 单层次直销与多层次直销 / 17 多层直销与特许经营 / 18 多层直销和传统直销的关系 / 21 多层直销与非法传销的关系 / 22 传销和变相传销 / 27 什么是金字塔式销售 / 28 三、直销的性质与特点 / 29 直销是一种新的经营理念 / 29 直销业的五个特点 / 33 直销员的三重性 / 36 直销的人际传播 / 37 四、直销体制的规范化 / 39 直销业的奖金制度 / 39 奖金制度的特点 / 40 直销业的双赢体制 / 42 直销不存在恶性竞争 / 42 不存在抢地段问题 / 43 新老员工热心交流 / 44 晋升机会人人均等 / 45 五、直销带来新的商机 / 46 营销渠道缩短 / 46 产品质量有保证 / 47 资金循环加快 / 47 能让个人实现自我价值 / 48 直销给消费者带来实惠 / 52 六、直销商品的特殊性 / 55 直销产品应是消费品 / 55 直销产品应是消费频率较高的产品 / 56 直销产品不能在任何地方都能买到 / 56 产品价格的合理性 / 57 直销产品包退包换制度 / 59 七、直销的销售方式与种类 / 61 展示销售 / 62 邮购销售 / 62 电话直销 / 63 邮购+直销 / 64 访问直销 / 65 多层直销 / 66 自动销售 / 66 利用新媒体销售 / 67 复合销售 / 67 其他形式的直销 / 67 直销的销售渠道 / 69 八、如何选择直销公司 / 71 选择直销有哪些好处 / 71 直销员应具备什么条件 / 72 如何慎选直销公司 / 73 如何开拓市场 / 74 直销员保荐机制 / 76 如何创建成功系统 / 80 下篇 直销技巧一、直销员的心态 / 85 要拥有积极的心态 / 85 直销员必须要有“四心” / 88 信心是成功的基石 / 91 要善于学习新知识 / 92 要有再拜访的勇气 / 95 要善于克服自卑情绪 / 98 消除恐惧心理 / 99 二、直销员的语言表达技巧 / 103 语言表达技巧的妙用 / 103 赞美客户的语言技巧 / 107 寻找话题的技巧 / 108 恭维客户的技巧 / 110 利用幽默说服顾客的技巧 / 111 用音色吸引客户的技巧 / 112 使交谈畅通无阻的技巧 / 114 因人而异的说话技巧 / 116 洽谈时的语言技巧 / 121 善于使用委婉的语言交谈 / 129 用微笑与期待的眼神交谈 / 131 三、访问对象的选择 / 134 如何选择访问对象 / 134 牢记访问对象的姓名 / 135 对对象进行评估 / 138 掌握对方的性格 / 139 明确对方的权限 / 142 依据对象的身份、地位处事 / 142 四、做使人有好感的拜访 / 144 拜访前的心理准备 / 144 做好应对客户的准备 / 148 做好拜访的行动计划 / 152 充分认识自己直销的产品 / 154 经常拜访客户 / 157 遵守拜访时的礼节 / 158 注意开场的有效方法 / 160 制造坦诚相见的气氛 / 161 寻找与客户交谈的共同语言 / 163 交谈的语言应通俗 / 164 技巧性地引起顾客的兴趣 / 165 把话说到别人的心坎上 / 169 激发客户的购买欲望 / 170 说服客户的技巧 / 173 五、消除阻力的技巧 / 175 化阻力为动力的技巧 / 175 “慢慢熬”的技巧 / 176 引导顾客购买的技巧 / 180 欲擒故纵的技巧 / 184 声东击西的技巧 / 186 暗渡陈仓的技巧 / 189 六、洽谈技巧 / 192 准备洽谈的技巧 / 192 面对面洽谈的技巧 / 195 抓住洽谈的第一时间 / 199 采用轻松愉快的方式交谈 / 200 交谈的话题要简单明了 / 201 让对方觉得自己很重要 / 202 注意倾听客户的讲话 / 204 巧妙处理洽谈时的干扰 / 205 控制好谈判的各个阶段 / 205 有技巧地承让对方 / 208 承认对方有五成理 / 209 不给客户拒绝的机会 / 209 促使客户签约 / 211 要学会拒绝 / 211 七、洽谈的迂回技巧 / 213

章节摘录

是成功的基石 王小姐正打算当一家直销公司最高级直销员的第一代下级，这时，她碰到一位同一家直销公司第二高层的直销员，交谈之后，王小姐改变了主意，决定当这位第二高层直销员的下级。

王小姐说她改变主意的理由是因为这位第二高层的直销员非常有信心，这位直销员说他自己虽然不是最顶尖，但绝对是“one of the best(最好之一)”，再加上这位直销员对产品、公司文化的坚定信心，因此王小姐相信，跟随这样一位上级，一定会成功，是不是最高级并不重要。

也许很多刚入门的直销员以为，自己相信产品、信赖公司就是有信心，其实，如果你还停留在为了“怎样做才能让对方不反感、怎样做才能说服对方签约”而伤脑筋，没有一丝想要和朋友分享这么棒的产品与事业机会的兴奋，那么，你不是对公司、产品信心不够，就是对自己没有信心。

有很多高级直销员认为，对于直销的产品与下属的认知是在做善事。原因很简单，因为产品真的对他们有帮助，他们也确实在这个事业里得到成功与财富，所以他们把这些产品与成功机会传达给别人时，就是希望人家和他们一样，这当然是一件好事。

只有那种硬塞给人不需要的东西，找人加入以让自己不劳而获的，才不能算是为善。

正因如此，那些高级直销员才能充满信心，因为他们已经确认自己告诉别人的是好事，洋溢着迫不及待要与人分享的热情，这样周围的人很容易就感受到他强烈的信心，被说服的几率自然大为提升。

想想看，你是否还怀疑产品会不会对旁人有很大的功效？你是否还怀疑自己的公司直销制度比不上别家公司？如果这些问号依然存在，那么，还是暂缓推荐，先建立自己的信心后再出发，可能行事效率较高。

P.91-92

<<直销>>

媒体关注与评论

成功学与直销学的完美结合。

直销员需要具备哪些素质？

如何开展直销业务？

怎样开发客户？

怎样打造你的直销队伍？

本书汲取了最成功直销人士的经验 and 智慧。

<<直销>>

编辑推荐

直销员需要具备哪些基本素质？
如何开展直销业务？
怎样开发客户？
翻开本书，它将告诉你怎样去做。
本书是一本快速成长为直销高手的实战操作手册，被誉为最实用的直销圣经，它完整地记录了每个直销人员应当掌握的正确心态与基本技能，是成功学与直销学的完美结合。

<<直销>>

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>