

<<不做白领就做直销>>

图书基本信息

书名：<<不做白领就做直销>>

13位ISBN编号：9787801837332

10位ISBN编号：7801837339

出版时间：2006-6

出版时间：航空工业出版社

作者：理查德·波尔

页数：200

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>

<<不做白领就做直销>>

内容概要

直销作为一种重要的营销手段，在全世界范围内大行其道。直销的市场份额在不断地扩大，直销从业人员也在不断地增加。这种趋势是我们不可抗拒的，这种力量是我们不可忽视的。怎样做好直销，也是每个直销从业人员急切关心的问题。直销虽然与其它的营销手段有所不同，但他们的共通点是一样的，即如何吸引顾客，把产品销售出去，建立自己的消费群体。

国际知名的直销专家理查德·波尔在本书中列举了大量的直销成功案例，深入浅出地阐明了直销的一个重要原理：蝴蝶效应。

如何运用蝴蝶效应？

采取哪些有效的策略才能找到产生蝴蝶效应的关键点？

这成为每个直销人必须要面对的问题。

找到关键点，就可以以最小的努力赢得最大成功。

本书不仅用通俗易懂的语言详细地解释了蝴蝶效应，而且还一一阐明了使蝴蝶效应发生作用的具体策略，具有很强的实用性、可操作性。

抓住关键点，是走向成功的必由之路；正确地运用这些策略，是找到关键点的关键。

：通过让一切简化、抓大鱼、树立正确的目标等策略，读者可以找到一条通往关键点的光明大道，让蝴蝶轻轻地扇起美丽的翅膀，使你远离失败，走向成功。

<<不做白领就做直销>>

作者简介

理查德·波尔是世界知名的直销专家、演说家、成功导师；大卫·霍洛维茨（David Horowitz）流行文化研究中心（CSPC）高级研究员；CSPC研究与观察项目主管；美国NewsMax新闻网特约编辑；前《成功》杂志高级编辑、《纽约邮报》记者。

理查德·波尔也是《纽约时报》畅销书作者，自1993年先后写有9本书。其中，最具影响的是关于直销的“第三波”系列：《不做白领就做直销》、《直销：21世纪的新纪元》，以及“第四波”系列：《谁是你的消费者》、《第四波：新世纪的直销》。

“第三波”与“第四波”系列在美国销售超过1007万册，并被译成15种语言。

理查德·波尔每年还应邀到世界各地去演讲，出席各类直销研讨会（Seminar）、学习班、激励大会，也常受邀参加包括哥伦比亚广播公司（CBS）、美国广播公司（ABC）、全国广播公司（NBC）、福克斯广播公司（FOX）等各大传媒机构的电视节目。

现与妻子玛丽（Malrie）居住于纽约。

<<不做白领就做直销>>

书籍目录

第1章 蝴蝶效应门第2章 “第三次浪潮”的爆发第3章 拒绝压力第4章 让一切简化第5章 讲述你自己的故事第6章 抓大鱼第7章 自动服务第8章 树立正确的目标第9章 自动培训第10章 “第三次浪潮”的领导第11章 理想的引导人第12章 诺亚方舟

<<不做白领就做直销>>

章节摘录

“我非常抱歉，但我不得不告诉你，”面无表情的男人说道，“我们已将由你负责的销售区域交给了萨曼莎负责。

你已经被解雇了。

” 苏·格丽丝突然很庆幸早上没要早餐。

她感到心里沉甸甸的，像有千斤巨石压着似的。

当她盯着坐在桌对面的区域经理时，她能想到的就是对自己说：“职业点，别在他面前垮掉，不要表现得那么懦弱。

”但是，说到容易做到难。

苏感到脸在烧，一生中她从未经历过如此尴尬的场面。

而仅仅几个月之前，苏·格丽丝单枪匹马地给公司带来了相当于全公司在整个康涅狄格州销售总额1/4的销售收入。

但是，这一切现在都被遗忘了，没有人会考虑她曾给公司带来的业绩。

经济萧条沉重打击了公司，这个曾经是世界上第二大礼品批发公司，现在却在为生存而挣扎。

销售额在每个地区都直线下滑，包括苏负责的区域。

总部只得用他们知道的唯一方式做出反应：裁员，而且是大量裁员。

数月来，紧张的情绪一直在销售人员中蔓延，不知道下一个倒霉的将是谁。

在苏的同事中，每周都有被裁掉的。

即便这样，苏也觉得自己会幸免的，因为她曾有过良好的业绩。

她从来没有想过这样的事会发生在自己身上。

苏还清晰地记得当时这突如其来的消息给她带来的打击：“会后，当我开车回家时，我整个人都僵硬了，彻底麻木了。

胸口被什么东西给堵住了，双臂也没有了感觉。

我感到没有其他任何事比这更让我丢脸了，就像别人没有把自己当人看似的。

”秘密优势 随后，苏。

格丽丝满怀羞耻和担忧地回到家，十分沮丧，她不知道自己的未来在哪里。

现实中最悲剧性的事好像都降临到了她的头上：五十多岁的女性，失业，离婚。

她想：自己会变得更老，变得忧郁，工作也会有一阵没一阵地飘忽不定吗？

在新的千年里，她会不会崩溃和绝望？

会不会被那些年轻人--那些积极进取，又更熟悉计算机的知识精英们挤出劳动力大军？

在10月份那个冰冷的早晨，恐慌在蔓延。

苏·格丽丝意识到她所经历的极度恐慌并不是自己一个人的，如此绝望的情绪正纠缠着美国成千上万的被裁掉的员工。

但是，与其他人不同，苏-格丽丝还拥有一种隐藏着的优势。

苏自己并没有意识到这一优势，但她从来没有怀疑过自己拥有某种令人敬畏的力量，这种力量在大量地积蓄着，随时随地听候调遣。

即便在自己最为消沉的时刻，她也没有对此产生怀疑。

这种力量足以把苏从朝九晚五的工作中解放出来；这种力量足以让她消除恐惧，改变生活，实现所有的梦想。

苏现在所要做做的就是激发这种巨大的力量，并发挥它的作用。

这种神奇的力量被称为“蝴蝶效应”。

<<不做白领就做直销>>

编辑推荐

你还在靠工资生活吗？
你还在过着朝九晚五的日子吗？
这是本关于普通人取得不平凡业绩从而成为英雄的故事。
在他们当中，你将会发现他们的勇气可以与战争中的英雄媲美，他们的智慧要比《财富》杂志推举的最出色的CEO还要多，他们的内心充满了同情、热情和慷慨。
他们继承了曾激励希尔的福特家族、卡内基家族和伍尔沃思家族的良好品质。
本书一本经商的实用书，简单地勾画出平凡人成功的令人难以置信的传奇故事。

<<不做白领就做直销>>

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>