

<<直销激励与实战操典>>

图书基本信息

书名：<<直销激励与实战操典>>

13位ISBN编号：9787807281870

10位ISBN编号：7807281871

出版时间：2006-1

出版时间：广东经济出版社

作者：黄日京

页数：203

字数：225000

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>

## <<直销激励与实战操典>>

### 内容概要

直销的魅力在于它能为缺乏资本、学识、经验的一般老百姓提供难得的经营机会。很多人都想创富，但由于条件限制，空有浑身的气力也无从发挥。

直销的到来，为很多中国普通百姓提供了难得的机会。

《直销管理条例》的颁布，为直销正了名，使直销完全与传销划分界线，摆脱了消极、负面的形象，为有志者提供了一个更健康、理理性的经营环境，让他们更有信心地把直销当作一门事业来长久经营。

《直销管理条件》的颁布实施，将在中国掀起新一轮的直销发展热潮。

如果你没有资本、没有技术、没有特长，直销也许就是上天给你的一个绝好的机会！

<<直销激励与实战操典>>

作者简介

日京，工学硕士，营销研究学者，直销金牌讲师。  
曾从事过直销及保险推销的工作，致力于营销的研究及推广、企业咨询顾问等工作。  
著有《保险推销圣经》、《保险推销三十六计》、《100个令你拍案叫绝的营销案例》等营销专著。

<<直销激励与实战操典>>

书籍目录

第一篇 成功进阶——新直销员素质和修养 一 新直销员入门要领 二 新直销员应该具备的正确心态 三 推销员的一般素质要求 四 优秀推销员的个人特征 五 直销员的特别素质要求 六 优秀直销员的财富品质 七 成功直销员的自我修养 八 学习学习再学习 九 培养独特的个人魅力 十 新直销员的自我管理  
第二篇 新直销员自我激励宝典 一 这是一个推销的世界 二 直销的魅力 三 直销能在中国兴起的内在原因 四 中国直销市场究竟有多大 五 选择直销，找寻可托付终生的事业 六 热爱直销，理直气壮去推销 七 对直销工作充满热情 八 成功只在你选择 九 要有一定能成功的坚强信念 十 目标是直销成功的路标 十一 行动是成功的唯一途径 十二 时刻培养自己积极的心态 十三 相信自己，天生我材必有用 十四 吃苦当进补 十五 充满自信去面对每一天 十六 点滴培养自信心 十七 学会摆脱消极的沮丧 十八 善于克服被拒绝的沮丧 十九 努力克服推销恐惧 二十 克服羞怯，使你的人生更精彩 二十一 不要让失败情绪定格 二十二 激发你的潜能 二十三 每天自激多一些 二十四 锲而不舍，不轻言放弃  
第三篇 直销实战操典 一 推销自己才是第一要务 二 做直销就是做关系 三 先做朋友后做推销 四 多努力，勤拜访 五 多了解客户的情况 六 做个好听众 七 切实拟订好计划 八 善于利用时间 九 讲究工作的效率 十 选择一个适合的直销公司 十一 电话直销的一般方法 十二 电话直销的一些特别窍门 十三 会面前的准备工作 十四 直销聚会的运作方式 .....  
第四篇 客户开拓大起底 第五篇 产品销售全攻略 第六篇 新直销规定下直销伙伴关系的建立和培育 附录：直销管理条例

<<直销激励与实战操典>>

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>