

<<陳婉芬行銷密碼>>

图书基本信息

书名：<<陳婉芬行銷密碼>>

13位ISBN编号：9789571354828

10位ISBN编号：9571354821

出版时间：2011-12

出版时间：時報文化出版企業股份

作者：曾小歌

页数：264

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>

## <<陳婉芬行銷密碼>>

### 內容概要

直銷教母陳婉芬行銷密碼：小成功靠自己，大成功靠團隊 一位馬祖貧戶出身女孩如何蛻變為全球直銷天后？

她又是如何領導橫跨47國，220萬人的行銷團隊？

陳婉芬是個傳奇人物，從一個離島馬祖的貧戶，保送到台灣唸師專，從小學老師蛻變為年收入上億的安麗頂級業務員，在台灣與大陸都曾被以老鼠會的嫌疑打壓，最後突破萬難，成為安麗公司全球華人收入最高的業務員，她的人生充滿了浪漫、坎坷，而又豐富、神奇。

雖然被譽為全球的「銷售泰斗」，卻從來不談實際的買賣或行銷技巧，而是用一種幫助年輕人學習、成長的經驗，啟迪智慧，從而達到「收攬人心」的業務境界。

她的演講內容不外做人做事的道理，卻總是妙語如珠，具有煽動力。

作者花了三年時間側面觀察紀錄陳婉芬的演講實況與了解陳婉芬人際魅力的營造，整理出陳婉芬所說的故事與演講集，可讀性高。

改變心念，是一個直銷業者需要修練的基本功，因為改變心念才能改變你的人際關係經營的方式，人際關係的經營才是直銷業拓展事業的基石。

作者強調陳婉芬以謙卑、感恩出發，以智慧放大自己的格局，看到別人看不到的觀點，做到別人做不到的細膩，商機與財富自然產生！

陳婉芬簡介： 生於馬祖西莒島，成長於台灣台北，目前在世界47國領導220萬人團隊，從事Amway行銷。

學歷：台北師範學院教育心理系畢業。

經歷： 國小教師11年，開過美容、芭蕾舞等才藝班， 開過委託行，做過許多事業，

1982年11月 加入安麗之後，從未改業， 被譽為「全方位的成功女性、直銷泰斗」。

1982年11月 加入Amway 1984年1月 直系直銷商 1984年3月 紅寶石直系直銷商 1984年10月 明珠直系直銷商 1985年3月 翡翠直系直銷商 1986年5月 鑽石直系直銷商 1990年2月 執行專才鑽石直系直銷商 1991年6月 雙鑽石直系直銷商 1992年5月 參鑽石直系直銷商 1992年8月 皇冠直系直銷商 1992年8月 皇冠大使直系直銷商 1995年8月 達到20組Q12的佳績 1999年8月 達到創業者獎金40分積分 2003年 達到雙皇冠大使直系直銷商 2004年 達到創業者獎金45分積分 2007年 達到創業者獎金60分積分 2008年 達到創業者獎金64.25分積分 2009年 達到創業者獎金70分積分（全球第一華人之光） 2011年 成為全球47國、220萬直銷團隊的共同精神導師

<<陳婉芬行銷密碼>>

作者簡介

曾小歌 學生時代擔任過文藝社團社長，長於寫詩，中學時得過小說獎及作文比賽第一名，台大畢業後，曾短期擔任電影公司編劇，考進報社後，長期投入新聞編採工作，採訪過各行各業人物兩千人以上，人生經驗豐富，提供了源源不斷寫作素材，目前隱居他鄉，專事寫作。

曾小歌暢銷作品 《人生，沒有彩排》 《選擇，重於一切》 《幽默，改變一生》、《用心，活出精彩》 《歪理雄辯的說話藝術》 《改變，才有機會》 《習慣，決定未來》 ..... 有多本著作，入選港台兩地學生優良課外讀物。

名歌手、電台節目主持人張琪：「曾小歌的文筆簡潔流暢，筆鋒常帶感情，偶爾也透露出些許幽默...。」

名律師尤英夫：「...曾小歌作品說理清晰，深入淺出，一向是個人的最愛。」

<<陳婉芬行銷密碼>>

書籍目錄

前言【第一章】掌握趨勢，勝於追隨流行 流行只是短暫的，趨勢才是永久的世界上 20% 的人，掌握著 80% 的財富今天的優勢，會被明天的趨勢所取代沒有備胎，人生就有極大的風險過去不能代表未來，現在可以決定未來【第二章】單打獨鬥，不如建立團隊 小成功靠自己，大成功靠團隊跟對良師益友，贏得一生要有成功的事業，先要有成功的團隊沒有完美的個人，只有滿分的團隊越成功的人，越需要他人的助力【第三章】團結力量，來自親情合作 世界上最偉大的合作是親情合作團隊合作，從小規模就要建立感情理念的合作，最永恆最持久巧於「借力」，精於「借勢」合作就是：你心中有我，我心中有你【第四章】粉碎自私，助人就是自助 成功不是贏了多少人，而是幫

## &lt;&lt;陳婉芬行銷密碼&gt;&gt;

## 章節摘錄

【第一章】掌握趨勢，勝於追隨流行 流行只是短暫的，趨勢才是永久的 聰明的人想得通，精明的人看得準，高明的人看得遠。

從長遠的角度來看，所有的流行訊息都是短暫的現象，只有趨勢才值得特別重視。

投資專家常常強調，「趨勢是不會輕易改變的，股價只能在其大範圍內遊走，不會超脫。

」同樣的道理，從「成功學」的角度來說，成功的人都是用「時代趨勢」，為自己作生涯規畫；而普通人則是以「專業知識」替自己決定未來。

相較之下，用「專業知識」規畫生涯，遠不如用「時代趨勢」選擇目標，因為今天的優勢，很可能會被明天的趨勢所取代。

那麼，優勢便淪於「英雄無用武之地」了。

在這一點來說，聰明的人想得通，精明的人看得準，高明的人看得遠。

能看懂未來的趨勢，對於自己的前程就穩操勝券了。

舉例來說，由於人們對於健康的需求越來越重視。

不但環保意識提升，食品營養及衛生問題也越來越講究，可以預見的是，繼「電子新貴」之後，未來一定會出現極多的「保健新貴」！

這就是一種新的時代趨勢。

Share 成功小故事 曾經有一位朋友，他的本業是做電腦軟體設計的，可以說是「專業人士」。

後來他才悟到應該把注意力放在人際關係上，讓更多的人知道他是做軟體設計的，這樣才有市場。

他從工作中深深領悟到：光是電腦，發揮不了威力；電腦是在與網路結合之後，才開始變得熱門、具有影響力。

比爾·蓋茲當然有很好的技術，但是他更聰明的一點，就是把技術變成人人都知道的，也就是「商業關係」。

有了網路與商業關係以後，他才有辦法變成世界首富。

其他行業也是一樣，例如中國大陸的沃爾瑪大賣場和國美電器等連鎖店，其實並沒有直接製造產品，也沒有在技術上投入太多精力，他們只做一件事：如何和各個廠商建立良好的關係。

他們建立的關係越多，賺的錢也越多。

反而那些花了很多精力、做了很多事情的廠商，利潤並不大。

產品是他們研發的，賺的錢反而不比通路多。

當他弄懂了這一番道理之後，便發現有些人雖是專業中的高手，卻是生活中的低能兒。

蓋茲（Bill Gates）說過：二十一世紀最成功的事業，是屬於人際網路和網際網路結合在一起的事業。

上述故事中的專業人士，可說是悟出了蓋茲的職場真理。

根據知名經濟學家皮爾澤（Paul Zane Pilzer）的分析，保健產業將是繼網路革命之後的明日之星。

我們每個人都在找出路。

當代趨勢大師奈斯比（John Naisbitt）送給台灣的一句話是「參與世界」（join the world），台灣的出路就是參與世界。

這是一種趨勢，它教我們要懂得廣結善緣、贏得認同。

「蓋一百層大樓，要先蓋一百層的地基。

」任何行業、任何企業要可大可久、要永續經營，一定要重視「教育訓練」。

以一個成功企業家來說，打好人脈的基礎正是最重要的事。

所以，首先要懂得帶動人心、打好人脈的基礎。

那麼，怎麼帶動人心呢？

就是要懂得孟嘗君的「帶人四大法則」：傾財足以聚人，量寬足以得人，律己足以服人，身先足以率人。

這四大法則，正是一種「溝通成功學」中最主要的趨勢。

不處理好這個趨勢，自然談不上成功！

<<陳婉芬行銷密碼>>

與其經營別人的企業  
創業，也是一種熱門趨勢。

## <<陳婉芬行銷密碼>>

### 编辑推荐

- 1.側寫直銷教母陳婉芬如何以講故事的方式激勵人心
- 2.對於以業務員或銷售行業的自我修練具有啟發作用。
- 3.可以直接目標台灣與大陸數十萬的直銷人員，作為其操作守則。

<<陳婉芬行銷密碼>>

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>