

# 《新成功八步》

## 图书基本信息

书名：《新成功八步》

13位ISBN编号：9787504482471

出版时间：2013-11-1

作者：王超彬，陈亮

页数：178

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《新成功八步》

## 内容概要

《新成功八步》是为新时代直销人提供经验的资料型工具书，从职业选择，职业引导，到最终确立职业定位。指引直销新人明晰行业优势与发展方向，如何从青涩逐渐过渡到成功。

本书根据直销职业的不同阶段，从相信、选择直销的初级阶段，到邀约、复制、坚持的历练阶段，再到成功、感召、感恩的成功事业状态，逐层提供理论指导和实战方案。

在理论引导与实践案例的关系上，本书不生硬结合，采取“夹叙夹议”的方法，理论依据完美地融入典型案例，从进入行业的直销者，到最终成长为可以掌控事业的直销精英，心路历程的衍变、转折都有针对性的方法推荐与思路引导。本书用全面的角度辩证解析详实的案例，或成功与失败，或正与反方面、精炼出经营直销步步为营的方法和专业直销的经验策略。

这些特点使本书既有相当丰富的理论经验归结，又适合当代中国梦新国情下的直销实务参考应用，助直销新人起步稳固事业并成就事业。《新成功八步》完全贴合直销经营的发展轨迹，既有推销员话术的具体示范示例，也有稳固事业的管理经验分享，为直销经营的各个环节提供策略技巧和思维导航，新时期的伟大推销员，从这本书里指引前进的脚步！

## 书籍目录

### 第一步 相信——成功的直销事业从相信开始

直销的诞生渊源

为什么加入直销行业

热爱直销是通向成功之路的第一步

做直销要突破传统观念

相信眼前事实，见证他人成功

只有相信才会有开始

你可以先只相信产品

态度决定一切

### 第二步 选择——如何找到合适的公司和品牌

选对公司努力不自费

摸清所选公司的底牌

在对比中确定选择，下定决心

带着优秀的产品走江湖

合理的制度为直销提供保障

直销三大要素决定企业品牌效应

把握时机，成功的机遇就在手中

### 第三步 邀约——开始行动，拓展你的人脉资源

怎样开发陌生客户

高效率的邀约技巧

邀约的ABC法则

用好家庭聚会的利器

产品说明要打动人心

怎样应对质疑和拒绝

行动越快，成功就越快

寻找并接触潜在客户群

### 第四步 复制——简单的事情重复做，完成事业积累

复制是直销行业的精髓

学好经验打造好“样板间”

保证%复制，传承不走样

使自己成为团队的倡导者

重复做一件事，得到双倍成功

连锁经营是复制的成功案例

### 第五步 坚持——持之以恒，没有不可能做到的事

制定一份完美计划

直销成功的最大秘诀在于坚持

专注力是无形的财富

不断学习，不断修正自己的行为

大树是靠冷水浇灌长大的

困难是难得的挑战

随直销列车走到终点

### 第六步 成功——直销赋予你的个人魅力和能力

成功是一种境界

时间自由、财务自由、事业自由

成交之后的跟踪与售后

人脉维护是不可忘记的课题

成功人士的财务管理

## 《新成功八步》

提升个人品味

开拓范围更大更广的市场

第七步 感召——以情动人，用心交流

用事业来感召

营造主动感召的磁场

吸引人员加盟的方法

如何启动和跟进新人

用真情打动你的客户

用心打造具备凝聚力的团队

克服直销团队的三大难题

第八步 感恩——回馈社会，提升自我人生价值

成功的人是懂得感谢的人

我们对谁感恩

变“被动慈善”为“主动感恩”

说出感恩的话，做出慈善的事

重要时刻积极大方伸出援手

激励别人，给予尽可能的帮助

“授之以鱼”，不如“授之以渔”

# 《新成功八步》

## 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:[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)