

《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

《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