

启航导师九十天直销特训系列 Ⅲ

DIRECT SELLING TUTORIAL

直销特种兵 训练教程

③ 九十天打造优秀团队领导人

· 昨天的总结 · 今天的践行 · 明天的计划 ·

孙启航◎著

直销人
效率手册



中国致公出版社
China Zhigong Press

启航导师九十天直销特训系列 ③

DIRECT SELLING TUTORIAL

直销特种兵 训练教程

③ 九十天打造优秀团队领导人

· 昨天的总结 · 今天的践行 · 明天的计划 ·

藏书章

孙启航◎著



中国致公出版社
China Zhigong Press

图书在版编目 (CIP) 数据

直销特种兵训练教程 / 孙启航著. —北京: 中国致公出版社, 2018

ISBN 978-7-5145-1172-7

I. ①直… II. ①孙… III. ①直销-基本知识

IV. ① F713.32

中国版本图书馆CIP数据核字 (2017) 第 320225 号

直销特种兵训练教程

孙启航 著

责任编辑: 何江鸿 周 炜

责任印制: 岳 珍

出版发行:



中国致公出版社
—China Zhigong Press—

地 址: 北京市海滨区翠微路2号院科贸楼

邮 编: 100036

电 话: 010-85869872 (发行部)

经 销: 全国新华书店

印 刷: 大厂回族自治县德诚印务有限公司

开 本: 880毫米×1230毫米 1/32

印 张: 28

字 数: 280千字

版 次: 2018年3月第1版 2018年3月第1次印刷

定 价: 128.00元

版权所有, 未经书面许可, 不得转载、复制、翻印, 违者必究。

乘风破浪潮头立，扬帆启航正当时

中国保健协会直销工作委员会执行主任 胡远江

转瞬之间，我与孙启航先生相交已有十七载，虽说君子之交淡如水，但这些年，我俩在工作之余，经常会对行业发展的种种现状，探讨具备可行性的建议和解决方案，不同的是我更多的是从理论研究的角度出发，而孙启航先生则是从培训实践的入口切入。我俩虽角度不同，但同样秉承为行业发光发热的态度，赤诚之心可见一斑。

近日，孙启航先生的专著《直销特种兵训练教程》出版，特邀我作序。著书立说历来都是喜事一桩，所以我首先对新书的出版表示祝贺。其次，也对老友的高度认可表示感谢，遂欣然领命，研墨挥毫，只为向更多的人展示我所认识的孙启航，展示这本新书能给广大读者带来的一些收获。

乘风破浪潮头立

孙启航先生总是开玩笑地说，中国直销界有两个大学，一个就是安利安大，另一个就是爽安康爽大。安大属于黄埔军校，爽大则属于农民运动讲习所。这两个大学看似比较遥远，但是为中国直销行业培养了大量的人才。孙启航先生就是爽大毕业出来的人，在社会和行业的活跃度较高，回过头看看他的人生履历，从1994年底他参加爽安康的培训会到1996年做到最高的总裁级别经销商，他已从企业、公司、系统、领袖、心态、训练、文化等方面多层次多角度研究直销；2003年，他在雷克瑟斯开网上报单之先河，率先提出电子商务的概念，在直销领域导入电子商务化，可见他对行业发展趋势把控之敏锐。随着电子商务的日渐兴起，孙启航先生提出“直销是消费的消”这一理论，并留《直“消”系统论》一书。这本书中的论断，我深有同感，纵观整个直销行业，企业的竞争将是消费者的竞争，以消费为导向的直销模式才能赢得终端消费者，也才能赢得未来直销的导向和趋势。种种迹象表明，孙启航先生使得我们直销行业有新的声音和生气，在中国直销业的大海，他能乘风破浪潮头立。

扬帆启航正当时

我的印象中，孙启航先生为人正直，做事踏踏实实。凭借做人做事的风格和独特的培训方法，他研究了一套E化直销训练系统并用于实践，将美式的教练技术加上日式的魔鬼训练，提炼印度的灵修课程，结合中华传统智慧，综合融于一体，汇成一套独特的培训

系统，这个系统的精髓在于用文化能留住经销商的思想。我在研究中国直销20多年的过程中发现，对于直销公司而言，教育培训的作用不仅在于灌输知识、端正心态、提高技能和培养习惯，而且表现在它已成为公司信息沟通、决策推行、文化建设和士气激励、推动市场的重要手段和形式。教育培训在直销经营中的重要性，在某种程度上甚至于可以这样说：直销经营就是经营培训。与时偕行，孙启航先生携大作《直销特种兵训练教程》，为中国直销行业培训助力，正是扬帆启航正当时。作为老朋友，在此深表祝福。

我深信，这本专著的出版，会感染和激励更多的直销业同仁，为新时期直销行业的培训发展做出卓越贡献，并实现属于这个时代的行业追梦者造福社会及创业成功的梦想。

序言

2014年5月，习近平总书记在考察河南的行程中，指出：我国发展仍处于重要战略机遇期，我们要增强信心，从当前我国经济发展的阶段性特征出发，适应新常态，保持战略上的平常心态。以新常态来判断当前中国经济的特征，并将之上升到战略高度。经济新常态就是找经济增长点，调结构稳增长。经济新常态有三个主要特点：一是从高速增长转为中高速增长；二是经济结构不断优化升级；三是从要素驱动、投资驱动转向创新驱动。在经济新常态下，国家一方面积极推动国际大战略“一带一路”，另一方面积极推动国内大战略“大众创业，万众创新”；同时要求企业“供改侧”改革和“去库存”转型升级。

新常态之“新”，意味着不同以往；新常态之“常”，意味着相对稳定，主要表现为经济增长速度适宜、结构优化、社会和谐；转入新常态，意味着我国经济发展的条件和环境已经或即将发生诸

多重大转变。

直销是一种销售方式，是商业时代的产物，中国的直销业自然也处在经济新常态下。在经济新常态下，中国的直销业将更加规范，从粗犷式发展向可持续性发展，从封闭式发展向包容性方向发展。

直销作为一种新的经济形态，它离不开普遍的经济规律。

讲到经济规律，我们不妨先了解一下什么是“道”，“道”就是自然万物运行的规律。比如说早上太阳在东边升起，晚上太阳从西方落下；苹果春天开花，秋天结果。《道德经》说：“道生一，一生二，二生三，三生万物。”天道就是大自然运行的自然法则。什么是现实生活中的德呢？按照自然规律去做就是德。大自然法则是不可扰乱和违背的。如果违背了这种自然法则，即使偶尔成功，终归会失败。领袖治世，企业家治企，普通老百姓管理家庭都要顺应合而有生、生而有育、育而有成、志而善终的自然规律，不可违反这种天道规律的运行。我们做直销，也要遵从天道，尊重客观规律，顺道而行，这样企业才能繁荣发展，业绩才能欣欣向荣，家庭才能幸福快乐。

新常态下的直销要回到基本点，直销的基本点是什么呢？分享。把你认为好的东西告诉身边的人，这也是分享。当你完成分享时获得应得的报酬，这叫经济。这就是消费经济，分享经济。要回到归零的心态，在这个行业，没有一夜暴富，没有一步登天，只有日积月累，倍增成王；只有一步一梯，屹立顶峰。在做这个行业

的过程中，或有诱惑，或有挑战，或有荣耀，或有艰辛，这一切都是这个行业的本源。

有人25岁成为首席执行官，但50岁就去世了；有人50岁时成为首席执行官，一直活到90岁。有些人单身，别人却成家了。奥巴马55岁退休，特朗普70岁才当总统。这个世界上的人，都以自己的时区工作。所以，你既不晚，也不早，你正当其时。无论你在这个行业的哪个阶段，都是最好的时机，你要做的只是珍惜、享受、行动与坚持到底。

本书分为四个分册，九十天打造合格直销员，九十天打造专业直销讲师，九十天打造优秀团队领导人，九十天打造卓越系统领袖。分册各有侧重，更有亮点。我们希望无论你处在直销的哪个阶段，本书都有你需要你想要的内容，并协助你在一个九十天打造成合格直销员，下一个九十天打造成专业直销讲师，另一个九十天打造成优秀团队领导人，再一个九十天打造成卓越系统领袖。

成功有三个步骤：想要做，做什么，如何做。想要做是意愿，做什么判断，如何做是方法。意愿百分百，判断百分百，方法那就更是百分百。本书采用一页文字一页表格的方式，文字是启动这个生意要具备的知识、意愿与信念，表格是实操、实干与落地。文字内化于心，表格外化于行，自我升华，一日千里。直销圣经与直销效率手册的结合，道与术的结合，以道驭术，内圣外王，格物致知，知行合一。如此，这个生意不成功都难。

不忘初心，方得始终；牢记使命，敢于担当。直销人需要不忘

初心，牢记使命，本着持正念走正道得正果的理念，以工匠精神研发生产优质产品，以优良的服务把优质产品送到千家万户。潜心耕耘，砥砺前行，在直销领域实现自己的梦想，同时带领更多的人实现梦想，让自己的人生有出彩的机会，同时让更多的人有出彩的机会，共同获得健康、快乐及成功的人生，为中国梦的早日实现奉献直销人应有的担当与力量。

谢谢大家！

孙启航

2017年12月1日于深圳

感召的力量	/ 4
感召的八个方法	/ 6
聆听的智慧	/ 8
聆听的十个建议	/ 10
走出舒适地带	/ 12
什么是心智模式	/ 14
改变心智模式的四项技术	/ 16
与自己好好谈谈	/ 18
心态和信念的迁善	/ 20
直销是一个什么样的生意	/ 22
如何拔除直销商心中的十八个心锚	/ 24
什么是意向和成果	/ 26
做好直销的六大要素	/ 28
直销人才的五个参照标准	/ 30

直销老鹰的特质	/ 32
抓住生意的动势	/ 34
如何协助新人开始	/ 36
协作与团队精神	/ 38
信任与团队精神	/ 40
立即行动，买一张彩票吧	/ 42
团队中的三种角色	/ 44
在秋收之前先春耕	/ 46
忠诚的力量	/ 48
怎样有效复制	/ 50
帮助别人得到他所想要的	/ 52
帮助下属拿到成果	/ 54
对下属付出你的爱	/ 56
教练如何帮下属厘清目标	/ 58
如何挖掘下属背后的价值	/ 60
领导人就要领导目标	/ 62
让转变的通路打开	/ 64
如何才能让下属不离不弃	/ 66
听话照做是最高的智慧	/ 68
20/80法则在直销系统中的运用	/ 70
什么才是有效的直销流程	/ 72
如何做好ABC法则	/ 74

ABC法则中B角色要做的准备工作 / 76

什么情况下要用ABC法则 / 78

ABC运作后的总结 / 80

ABC运作中要注意的细节 / 82

检查进度三个原则 / 84

业务咨询要注意的五点 / 86

咨询中四个重要的指标 / 88

爱的驱动力 / 90

承与诺的关系 / 92

解决问题的另类方法 / 94

警惕负面能量对团队的危害 / 96

猎犬计划 / 98

体验式学习 / 100

如何做好体验式营销 / 102

五鹰计划 / 104

团队如何避免螃蟹文化 / 106

为团队寻找“鲶鱼” / 108

把最好的资源给到谁 / 110

高速公路与团队领导 / 112

组织阵亡的三个原因 / 114

如何组建团队 / 116

撒豆成兵 / 118

- 谁是真正的钓鱼高手 / 120
- 团队发展三阶段 / 122
- 走路哲学与团队管理 / 124
- 做好小事，大事自然会好起来 / 126
- 以什么为人生使命 / 128
- 格局决定布局，布局决定结局 / 130
- 罗伯特·巴乔与职业经理人 / 132
- 你要选择和谁在一起 / 134
- 爱的磁场 / 136
- 花不是玫瑰的全部 / 138
- 直销人的口业 / 140
- 框视与命运 / 142
- 龙虾与寄居蟹 / 144
- 你只能做你想做的，但不能要你想要的 / 146
- 听到蟋蟀声了吗 / 148
- 如何改变自己的信念 / 150
- 撕开身上的标签 / 152
- 天使的翅膀 / 154
- “受害者”与“责任者” / 156
- 为荣誉而战 / 158
- 心灵的自由 / 160
- 欣赏的智慧 / 162

- 星星之火，可以燎原 / 164
- 学会忘记 / 166
- 有果必有因，有因必有果 / 168
- 鱼与乌龟 / 170
- 做人做事要有灵气 / 172
- 成功的秘诀就是留在这个生意里 / 174
- 吃不饱的小白鼠 / 176
- 和而不同与团队实力 / 178
- 激发潜能的四个步骤 / 180
- 六个重要的生意指标 / 182
- 猎豹与羚羊 / 184
- 男子汉气概 / 186
- 选择做哪一种人 / 188
- 琴声中的百万雄兵 / 190
- 水知道答案 / 192
- 团队建设中的三大毒草 / 194
- 狼群如何捕猎野马 / 196
- 为共同的梦想而献身 / 198
- 高度决定视野 / 200

个人档案

姓名：_____

性别：_____

年龄：_____

电话：_____

微信：_____

QQ：_____

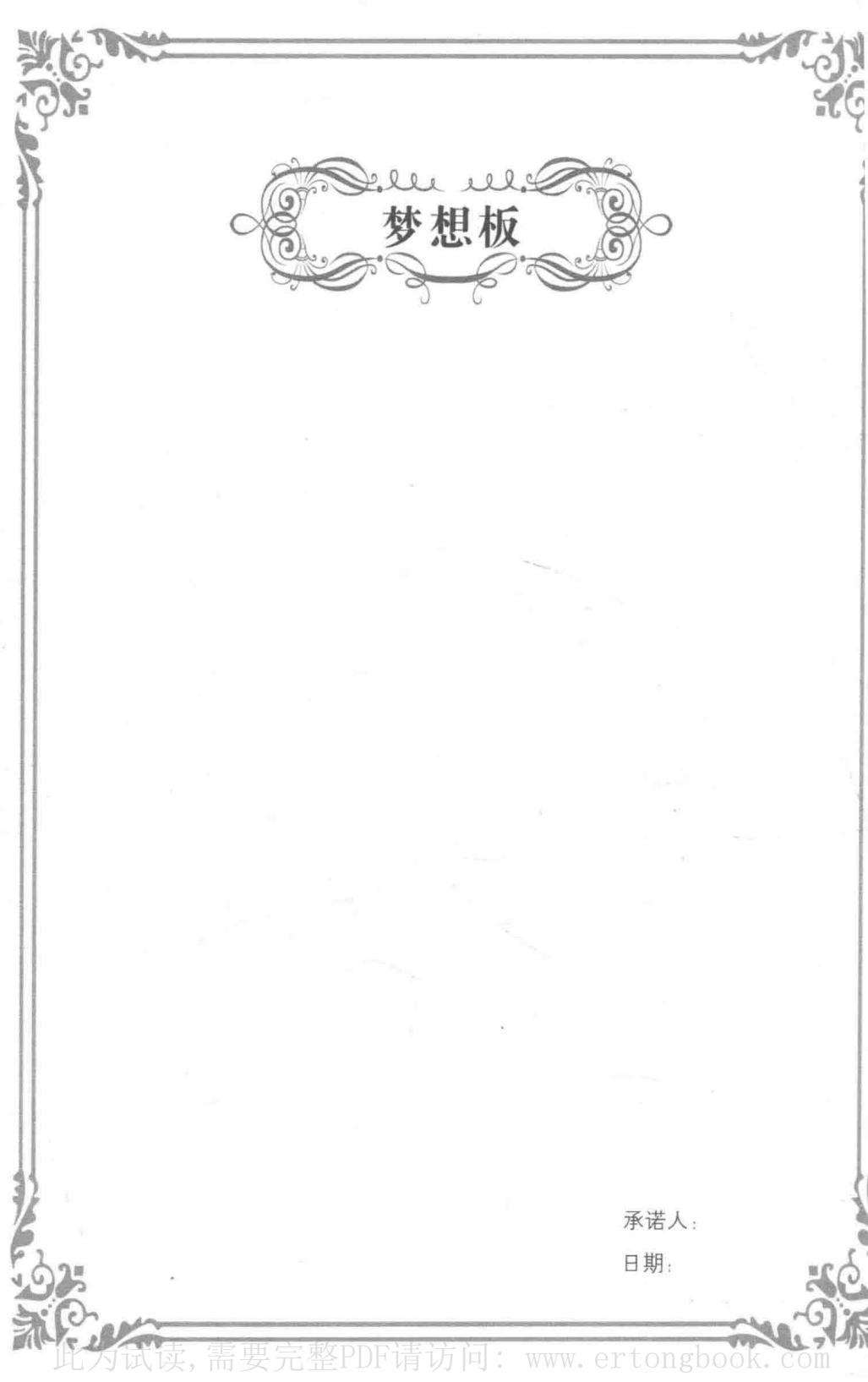
邮箱：_____

家庭地址：_____

公司名称：_____

公司网址：_____

经营产品：_____



梦想板

承诺人：

日期：