

让直销新手迅速跃升为金牌直销员



金牌

Jinpai
Zhixiaoyuan
DeJiutang
XunlianKe

直销员

的9堂训练课

根据最新颁布的
《直销管理条例》
《禁止传销条例》
编写

陈企盛 主编



中国纺织出版社

让直销新手迅速跃升为金牌直销员

金牌
Jinpai
Zhixiaoyuan
DeJiutang
XunlianKe
直销员
的9堂训练课

根据最新颁布的
《直销管理条例》
《禁止传销条例》
编写

陈企盛 主编

 中国纺织出版社

内 容 提 要

直销是 21 世纪最赚钱的职业之一。在直销业淘金,需要积极自信的心态、机敏冷静的大脑、较强的心理调适能力、一流的口语技巧、坚决果断的执行能力、良好的沟通技能、高效的客户管理能力、高超的领导艺术和百折不挠的抗挫折力。

本书正是围绕上述核心内容,精心设计了 9 堂训练课,为广大直销员提供了完善备至的训练内容、画龙点睛的训练指导和立竿见影的训练方法。本书是每一位直销员跃升为金牌直销精英的“终南捷径”,也是每一个直销公司打造无敌团队的“黄金熔炉”。

图书在版编目(CIP)数据

金牌直销员的 9 堂训练课/陈企盛主编. —北京:中国纺织出版社,2006. 1

ISBN 7 - 5064 - 3461 - X/F · 0595

I. 金… II. 陈… III. 销售—基本知识 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 073002 号

责任编辑:向连英 特约编辑:冯晓玲 责任印制:刘 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街 6 号 邮政编码:100027

邮购电话:010—64168110 传真:010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail:faxing@c-textilep.com

北京顺通印刷厂印刷 各地新华书店经销

2006 年 1 月第一版第 1 次印刷

开本:880×1230 1/32 印张:12.625

字数:210 千字 印数:1—6000 定价:25.80 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换

前 言

由销售神话,到备受指责,再到遭遇封杀,历经磨难,移植到中国这片独特的土壤上的直销大树,经历了风吹雨打,如今,正在枝繁叶茂地发展壮大。

在中国市场上活跃着一支拥有 5000 万人的庞大的直销队伍,这意味着每 26 个中国人当中就有 1 个人从事如日东升的直销事业!

直销事业的前景是无限广阔的!

据美国著名畅销书《商业联系人》的统计:在美国 50 万名百万富翁中,有 20% 来自直销业。

另据美国著名畅销书《2000 年大趋势》预测:直销将成为 21 世纪行销的主流。

而在刚刚为自己在世界贸易组织中争得合法地位的中国,直销业更是一个金光灿烂的行业。

直销事业在中国的前景是光明的,然而从直销新手到金牌直销精英的道路却是曲折的!

如今,很多人都瞄准了直销业这块“肥肉”,许许多多的人背负着发财梦步入了这个行业,瓜分这块诱人奶酪的有识之士越来越多,可想而知,这个行业中如火如荼的竞争正与日俱增。

是的,直销是一个尽人皆知的高收入行业,但天下哪有免费的午餐?高收入就意味着高难度的挑战。在这个行业淘金,需要具有舍我其谁的坚强自信,需要拥有一流的智商和情商,需要具备超乎异常的各种能力,更需要锤炼抗拒压力、挫折以及失败的毅力、意志以及耐心。

你是中国浩浩荡荡 5000 万直销大军中的一员吗?

你想成为迅速致富的金牌直销精英吗?

那么,下定决心,排除万难,在直销工作中,在日常生活的每时每刻,投入到最振奋人心和使你每日都令人刮目相看的直销训练中来吧!

来吧,立即行动,训练你的积极自信,训练你的机敏大脑,训练你的心理调适能力,训练你的口语技巧,训练你的执行能力,训练你的沟通技能,训练你的客户管理能力,训练你的领导艺术,最后,训练你的所向披靡的抗挫折力。

训练需要指导,训练需要方法。缺乏指导的训练,往往南辕北辙;没有方法的训练,往往事倍功半。

本书正是以上述内容为核心,精心设计了令每一位直销员浴火重生的 9 堂训练课,它提供给你完善备至的训练内容和画龙点睛的训练指导,它耐心教给你立竿见影的训练方法,引导你去做妙趣横生的训练测试,使你在轻松愉快中修炼出点石成金的直销能力!

以满腔的激情接受这9堂课的训练吧！它是每一位怀抱致富梦想的直销员跃升为金牌直销精英的“终南捷径”，它是每一个直销公司打造无敌团队的“黄金熔炉”！

本书既可以作为直销员进行个人训练的案头指针，也可作为直销公司开展集体培训的必备教材。在使用过程中，如果您有什么心得和感受，如果您有什么建议和批评，和我们联系吧，让我们共同打造目前中国直销领域训练培训的经典之作！

陈企盛

2005年9月

◆
前

言

目 录

第一课 金牌直销员积极自信的训练

拿破仑说：我成功，是因为我志在成功！

如果你去研究那些取得丰硕成果的直销员，就会发现他们打从投身直销行业的第一天起，就坚定地相信自己必将成功！

自信的力量是惊人的。直销训练的首要任务是：不断地、持续地增强志在必得的自信心！

直销的自信建立在对直销工作无比热爱的基础上，建立在心态乐观和信念坚定的基础上。

训练无坚不摧的自信，首先应该摒除自卑的魔障，重建自尊。训练自信的方法很多，有自我肯定法，有镜子训练法，有饮食调节法，无论哪一种，都很适合直销员随时随地的运用。

1. 积极的心态：金牌直销员的特质(2)
2. 大声地说：直销工作很美丽(4)
3. 锤炼自己必胜的坚定信念(5)
4. 调整心态，摒弃错误观念(8)
5. 乐观精神的自我训练方法(10)
6. 创造自信的自我肯定训练(14)

7. 增强自信的想象成功训练法(15)
8. 增强信心的镜子训练技巧(18)
9. 培养自尊心的训练步骤(19)
10. 通过合理饮食塑造积极心态(21)
11. 寻找自卑根源的训练(23)
12. 克服自卑的训练方案(25)
13. 你是一个自尊自信的直销员吗(29)

第二课 金牌直销员机敏大脑训练

目

直销工作是非常复杂的,因此,仅凭满腔的热情还远远不够。干好这一行,直销员还必须拥有一颗机敏冷静的大脑。

录

俗话说:“刀不磨不快,脑不用不灵。”直销员要想从容应对复杂的直销工作过程中各种意想不到的困难和挑战,就必须有计划地、有针对性地训练自己的观察能力、想像能力、判断能力、推理能力、思维能力以及作为智力的核心的创新能力。

只要你能够“眼观六路,耳听八方”,只要你能够别出心裁、巧夺天工,那么,在艰苦的直销过程中,就不会有应对不了的客户,就不会有克服不了的困难。

1. 开发大脑的训练原则(32)
2. 增强观察力的训练方法(33)
3. 做一个测试观察力的游戏(37)
4. 丰富创造性想象力的训练方法(40)

5. 想象力的测验与调节(44)
6. 顶尖状态判断力的训练方法(48)
7. 举一反三的推理能力的训练方法(50)
8. 思维与判断力测试(52)
9. 思维能力的训练方法(61)
10. 突破定势思维的训练方法(64)
11. 多向思维训练游戏(67)
12. 创造性思维能力的训练(69)
13. 测测你的创造力有多高(72)

第三课 金牌直销员心理调适训练

直销的成败得失会激发直销员内心的波澜起伏。挑战、压力、恐惧、失意、冷遇、挫折、愤怒、疲倦,不饱尝如此种种的酸甜苦辣,就迎不来辉煌成功的喜悦与欣慰。

由于直销工作的特殊性,也由于直销行业竞争的日趋白热化,直销员必须通过各种方法锤炼自己“不管风吹雨打,胜似闲庭信步”的超健康心理。压力、紧张、恐惧、封闭、害羞、愤怒、悲观、疲惫……对这些腐蚀健全心理的因素,一定要通过有效的、反复的训练,排除这些毒素,使其不成为阻碍直销工作顺利开展的“魔障”。

1. 从事直销,你的心理准备好了吗(76)
2. 铸造健全的心理环境(80)

3. 缓解心理压力的日常训练(82)
4. 控制自我情绪的训练技巧(85)
5. 尝试改变,让自己拥有好情绪(89)
6. 放松身心的心理训练操(91)
7. 放松身心的运动训练法(96)
8. 克服恐惧心理的训练方法(98)
9. 封闭性格的自我调适训练(102)
10. 克服见人易脸红的训练(104)
11. 熄灭心头怒火的训练(106)
12. 培养幽默感的训练(109)
13. 消除工作疲劳感的训练(111)
14. 测测看,你的情绪稳定吗(112)

第四课 金牌直销员口语技能训练

“嚶其鸣矣,求其友声。”直销员接触的是活生生的人,而要深入到客户的内心,就必须使用语言这个神奇的工具。

“三寸之舌,强于百万之师。”直销员的巧舌如簧、舌绽莲花并不是天生的,而是后天训练的结果。这种训练非一朝一夕之功,不可能一蹴而就;不仅要练气,还要练声,练吐字发音,并且要在训练中矫正自己口语习惯上的种种缺陷。

如果直销员能做一个有心人,坚持不懈地交替使用绕口令法、案例复述法、背诵法、速读法、模仿法等综合性的训练方法,

那么,你的口语技能就会达到炉火纯青的地步。

1. 一流直销口才的训练要点(124)
2. 美化声音是直销员的必修课(126)
3. 口语技巧练气训练之道(128)
4. 口语技巧练声训练之道(129)
5. 口语技巧吐字发音训练之道(131)
6. 绕口令口语技巧训练法(133)
7. 案例复述口语技巧训练法(136)
8. 背诵口语技巧训练法(137)
9. 速读口语技巧训练法(139)
10. 讲故事口语技巧训练法(140)
11. 模仿口语技巧训练法(142)
12. 口语缺陷矫正训练法(143)

第五课 金牌直销员执行能力训练

直销员远大理想的实现、致富美梦的成真,必须建立在扎实有力的现实执行的基础上。只有行动、行动、不断地行动,才能一步步地逼近成功!

当然,执行不是盲动,执行也不是瞎干,执行必须建立在明确目标的引导之下,有计划的执行才显得有章法、有步骤,执行更拒绝优柔寡断和拖沓马虎。

所以,训练高效的执行力,就必须进行确立目标的训练、制

定计划的训练、果敢冒险精神的训练、管理时间的训练以及敬业精神和严谨态度的训练。

1. 训练执行能力的要点(148)
2. 确立目标训练的一般原则(150)
3. 将目标化为执行的魔咒(152)
4. 拟定切实可行的工作计划(155)
5. 在行动中去检验和完善(159)
6. 训练决定和执行的果敢精神(162)
7. 果敢精神的自我检测(164)
8. 击破“不要去冒险”的执行心理(169)
9. 提高执行效率的训练(172)
10. 提高时间利用率的训练(176)
11. 增强敬业之心的训练(179)
12. 训练严谨的执行作风(181)

第六课 金牌直销员沟通技巧训练

日本著名企业家松下幸之助有一句格言：“伟大的事业需要一颗真诚的心与人沟通。”

美国著名学府普林斯顿大学对1万份人事档案进行分析，结果发现：“智慧”、“专业技术”和“经验”只占成功因素的25%，其余75%取决于良好的人际沟通能力。

开展激动人心的直销事业离不开一流的沟通技巧，增强与

客户进行高效沟通的能力是直销训练的重中之重。

直销员沟通技巧训练的内容是非常广泛的,包括询问技巧训练、倾听能力训练、赞美艺术训练、谈判策略训练以及礼仪形象训练,此外,还必须刻意训练独具特色的电话沟通能力。

紧紧抓住这些要点,随时随地的进行训练,你就会成为与客户进行无障碍沟通的直销高手。

1. 询问客户技巧的训练原则(185)
2. 常用询问方式的训练(187)
3. 倾听:沟通训练的重头戏(190)
4. 克服倾听障碍的训练(193)
5. 提升倾听技巧的训练(198)
6. 电话沟通前应做好物品准备(203)
7. 电话沟通的5W1H技巧训练(207)
8. 良好电话沟通习惯的训练(208)
9. 赞美客户技巧的训练(214)
10. 轻松面谈技巧的训练(218)
11. 谈判策略的训练(223)
12. 谈判能力和风格测试(227)
13. 礼仪训练要点(231)

第七课 金牌直销员客户管理训练

客户管理是直销员工作的核心。客户是直销员的衣食父

母,所以客户就是直销员的上帝,与其说直销员在管理客户,还不如说是在打理自己的钱包。

直销员客户管理的内容包括如下重大环节:列名单、接近客户、产品介绍和展示、异议处理、成交、回访客户和售后服务等。

每一个环节都由诸多细节构成,而做好、做足每一个细节是很不容易的,需要经过特殊的训练才能把握其秘诀。

直销员每天都要应对十几名甚至几十名客户,这是绝好的训练机会。毛泽东说:“读书是学习,使用也是学习,而且是更重要的学习。”在直销实践中坚持训练,锻炼自己的才干吧!

1. 构建直销网络的缘故法训练(239)
2. 列名单技能训练(242)
3. 深入了解顾客的“望、闻、问、切”训练(247)
4. 成功接近顾客技巧的训练(248)
5. 应对不同个性客户技巧的训练(252)
6. 成功展示产品技巧的训练(256)
7. 渲染产品卖点技巧的训练(261)
8. 捕捉客户购买信号的训练(263)
9. 直销过程中客户会有哪些异议(265)
10. 机智应对客户异议的训练(267)
11. 处理顾客异议的 LAARC 训练(273)
12. 与客户顺利成交战术的训练(277)
13. 再访客户 15 种技巧的训练(280)
14. 优质的售后服务训练(286)

第八课 金牌直销员领导艺术训练

方兴未艾的直销事业和传统行业最大的不同在于：传统行业的从业者必须有相当的资历与一段时间的工作经验，才可能成为担负管理任务的领导者；而在直销事业中，不仅每个直销员都是老板，都要将网络团队的发展作为自己的事业来经营，而且只要有了一个下级直销员，你就是一位直销领导了。所以，直销领导是指对自己的下级直销员负责的人。

在直销行业中，那些创造经营奇迹的金牌直销员，除自身的直销能力强之外，他们还能够通过孜孜不倦的训练不断增强自己高超的领导艺术，把自己培养成一名杰出的直销领导，从而最大限度地帮助每一位团队成员发挥自身潜能，并且凝聚组织的力量，创造个人与团队的双赢之局！

1. 杰出直销领导的自我检测(292)
2. 直销领导必备的领袖魅力训练(295)
3. 指导直销新手走向成功的关键(298)
4. 组织好直销培训的要点(299)
5. 提升激励下级直销员艺术的训练(301)
6. 指导分角色演习的步骤(303)
7. 指导现场示范能力的训练(304)
8. 如何组织专题讨论会(306)
9. 打造高绩效团队的训练要点(308)

10. 组织团队会议能力的训练(312)

11. 如何预防组织断层(315)

第九课 金牌直销员抗挫折力训练

如果说世界上存在没有遭受过客户拒绝的直销员,那简直是滑稽可笑的童话!可以说,金牌直销员遭受挫折与失败的次数远远大于他获取成功的次数。

不经风雨,怎能见到彩虹?不经受压力、挫折、失败的洗礼,没有谁会迎来直销成功的辉煌灿烂。在所有训练中,直销员最不可缺少的就是顶住压力、抗拒挫折、挑战失败的毅力、意志、心态以及耐心的训练。

其实,挫折和失败是一种壮美。金牌直销员的人生历程就是这种壮美和成功协奏出来的乐章!

1. 直销是从被拒绝开始的(318)
2. 应对客户说“不”的技巧训练(321)
3. 减少挫折出现机会的训练(324)
4. 反思:你的挫折感来自何方(326)
5. 应对挫折的日常训练(328)
6. 调适挫折感的心理训练(331)
7. 磨炼抗拒挫折的意志力(333)
8. 不要为打翻的牛奶哭泣(341)
9. 调整失败之后的精神状态训练(345)

10. 剖析直销失败原因的训练(348)	
11. 训练从容应对失败的7种心态(352)	
12. 挑战失败的耐心训练(356)	
附录一 直销管理条例	(360)
附录二 禁止传销条例	(374)
参考文献	(381)