

传销谋略与技巧

张甲利 编著



CHUANXIAO

吉林科学技术出版社

责任编辑： 成与华

封面设计： 王 静



ISBN 7-5384-1494-7/F · 169

定价：13.00 元

【吉】新登字 03 号

传销谋略与技巧

张甲利 编著

责任编辑:成与华

封面设计:王 静

**出版
发行**

吉林科学技术出版社

787×1092 毫米 32 开本

6 印张

135 000 字

1995 年 10 月第 1 版 1996 年 5 月第 2 次印刷

印数:4000 册 定价:13.00 元

印刷 长春市中兴胶版印刷厂

ISBN 7-5384-1494-7/F·169

赠言：爱拼才会赢

我们常梦寐以求地希望自己能过比现在更美好的生活，也都希望自己能获得更大的成就感，但是假设真有成功的机会来到你面前的时候，你敢不敢去把握？

对于每天梦想有良机来到身边，却不敢把握现有机会的人，永远只能梦想成功，而不能达到成功。

总认为自己是平凡的人，只配享受平凡的滋味？其实在人生的旅途中，很多时候是您在扶持着别人向前行走，走向历史的深处。

正如歌中唱的那样：“三分天注定，七分靠打拼，爱拼才会赢。”

前 言

《传销谋略与技巧》一书于1995年10月问世以来,得到了广大传销商的厚爱,为表报答之意,编者不敢怠慢,在广泛搜集信息和征求意见的基础上,又请教传销高手,加上自我反省的心得,经过半年来多次修订书稿,又重新奉献给各位朋友。

1995年12月,国家工商局对传销业进行了彻底清理审查,编者认为是英明之举。因为确有一些传销公司有偷税漏税、走私、无证经营等违法行为,只有清除这些害群之马,传销业才能步入正轨。传销作为一种新生事物,人们对它的认识要有一个过程,出现各种各样的争议也是正常的。随着对传销理论研究和宣传的深入,尤其是今年4月,40余家正当传销公司被国家工商局正式审批下来以后,人们的认识逐渐趋向一致。也只有如此,才能迅速滤去泥沙,匡扶正当的传销公司。

在本书修订的过程中,笔者又编写了一本《传销绝胜168招》,已由吉林人民出版社正式出版,这两本书合称为传销“姊妹书”,至于谁更漂亮,就留给读者

评说吧！但不客气地说，如果您能拥有两位“佳人”，定能具备传销领导者的素质。

本书采用传销业务操作流程，为自然编排顺序：邀约→沟通（会前会、会中会、会后会、促成预约、打预方针）→跟进→辅导下线，最后成为一名全方位的传销人。书中每篇独立而完整的心得体会，常能迅速击中读者的内心，去除心中的迷雾，是传销人必备的一本入门参考书。

最后，引用此言作为结语——“抢得先机，胜过做得更好”。正如沈阳大安公司曹健先生说：“一流产品十一流营销，将使赚钱比拣钱更容易。”

编者

1996年5月于大连

目 录

第一篇 传销的魅力

1. 多层次传销 3
2. 倍增市场学 3
3. 如果每人每月推荐一人，
一年之后您的体系有多大？ 5
4. 为何要从事传销？ 6
5. 多层次传销是个人致富的良机 9
6. 新的商业趋势——传销 10

第二篇 传销操作技法

一、邀约技巧

1. 邀约的重要性 13
2. 邀约时的正确心态 13
3. 邀约的方法 14
4. 邀约技巧 15
5. 多邀新人参加产品说明会 18
6. 邀约的原则 19

7. 约人时该注意的事项	20
8. 约会时的自我包装	22
9. 开门见山式的邀约	24
10. 约人话术范例	25
11. 邀约 C 资料表	26

二、沟通技巧

1. 沟通的重要性	28
2. 沟通时要注意的事项	29
3. 沟通技巧	29
4. 故意显示自己的缺点	30
5. 沟通的原则	30
6. 沟通答话技巧	31
7. 沟通技法	32
8. 活用 ABC 法则	34
9. OPP 会前会的沟通	36
10. OPP 会中会(上课中)	37
11. 会后会沟通(OPP 之后)	38
12. 会后会之后的重要工作	39
13. 会后会的主要功能和注意事项	39
14. 如何处理退货?	40
15. OPP 话术范例	41
16. OPP 全场沟通内容	42

三、跟进法则

1. 怎样做好跟进?	44
------------------	----

2. 跟进的 4 个要诀	45
3. 跟进的方法	45
4. 适时跟进是成功的关键	46
5. 跟进追踪表	48

四、辅导下线

1. 辅导的重要性	49
2. 建立组织网之前的心理准备	50
3. 如何建立自己的传销网	51
4. 要常参加公司的各种训练会	52
5. 彻底了解产品的竞争力	53
6. 如何了解产品的需求度?	54
7. 拓展组织的四个阶段	55
8. 传销商持续保持干劲的方法	56
9. 如何辅导下线?	58
10. 如何使下线主动学习?	60
11. 上线如何帮助新手尽快成长?	62

五、再铸自我

1. 传销商为什么要认识自己?	63
2. 产生自信心的方法	64
3. 五颗心的传销心态	66
4. 正确的心态	67
5. 积极心态的内容	67
6. 为什么要自我激励?	69
7. 自我激励 60 法	69

8. 传销商为什么要自我检讨?	73
9. 传销商如何面对失败?	74
10. 超越目标的信心	75
11. 如何树立永续的信心	75
12. 传销商成功的标准	76
13. 传销成功者的特点	77
14. 传销成功者五大秘诀	77
15. 成功传销商具有的条件	78
16. 传销成功方程式	78
17. 成功与失败的差异	79
18. 不要在意别人的看法	80
19. 认定传销是自己的事业	81
20. 为什么要不断充实自己?	82
21. 如何让自己尽快成长?	83
22. 遇到挫折时该怎么办?	84
23. 如何才能事半功倍?	84
24. 如何每日检讨自己?	85
25. 失败者的通病	86
26. 如何成为一名成功的传销商?	88
27. 无私奉献才能成功	88
28. 自我激励, 迈向成功	89

六、全方位传销术

1. 如何寻找下线?	90
2. 如何开展传销事业?	93

3. 筛选推荐对象技巧	95
4. 应对 10 种类型准传销商技巧	96
5. 传销成功八大要素	99
6. 怎样才能留下难忘的背影?	101
7. 决定成败的不是钱而是观念	102
8. 管理奇才不二法则	103
9. 用爱心做传销	103
10. 学着做传销	104
11. 十贴“药”方	106
12. “病”在心里	110
13. 红绿灯	111
14. 提高素质、当好老板	112
15. 传销商素质培养	114
16. 上线须知	116
17. 传销商须知	117
18. 三言两语道真情	118
19. 天龙八“不”	120
20. 成功十式	121
21. 提高谈话能力六要诀	122
22. 如何使信心不足的人恢复信心	124
23. 如何说服初次见面或者是很忙碌的人	124
24. 二者择一使对方早作决断	125
25. 利用对方一天中最脆弱的时刻	125
26. 推销之神的心血结晶	125

27. 坚持到底必有成	127
28. 功夫在诗外	128
29. 点头的力量	128
30. 永葆赤子之心	129
31. 练习学笑	130
32. 最后的才最好	131
33. 邀约人慎选访问时间	132
34. 邀约人谈话基本技巧	133
35. 如何说出有魅力的声音	135
36. 观望聚众术	137
37. “打带跑”的战术	138
38. 轮盘话术	139
39. 烟幕战术	140
40. 挑衅话术	140
41. 传销偏执狂	141
42. 自我设限	143
43. 传销商的 4 个形象	144
44. 长舌有益	144
45. 赠品的妙用	145
46. 谨言慎行	146
47. 吃饭说服法	148
48. 成功传销商的正确观念	149

第三篇 传销新闻报道

准许多层次传销合法经营.....	153
客观公正看传销.....	155
商场老总话传销.....	157
平平淡淡才是真(摘要).....	159
中华食养文化的奇葩.....	160
天狮牌全营养高钙素.....	163
中国传销第一家.....	171
附:传销成功者的足迹	174

第一篇 传销的魅力

辽系研有编与册中广爱大国色指墨方被如销说招

1. 多层次传销

多层次传销简称传销,它是直销的一种方式。是指企业利用一连串独立的传销商,运用组织的运作将商品零售出去,传销商除了可获得零售利润外,还可通过自己推荐、训练而建立的销售网销售商品,并获得其中的差额利润、辅导奖金等的一种营销方式。多层次传销的核心就是倍增市场学。

2. 倍增市场学

在美国 50 万的百万富翁中,有大约 20% 是近 6 年来从倍增市场学中缔造了他们的前景。

但……这是否是您的机会?

今日最新、最富兴奋性的生意经就是倍增市场学。请你不要误认为这是一种新时尚,或是不合法的层压式或连销邮讯的销售方式。它是一门大事业,和其他生意方式相比,它能给人更多成为富翁的机会。时至今日,美国 50 万百万富翁中有大约 20% 是近 6 年来从倍增市场学中缔造了他们的前途。

现在哈佛大学已有教授专门讲授倍增市场学。在史达福及华尔街的报刊也指出,在 90 年代将会有 50% 至 65% 的商品及服务是通过倍增市场销售的。这是超越百亿万元的企业。

而这倍增市场学的“伟大祖师”就是安利，在 1980 年初期，已宣布有超过 10 亿美元的生意。大致上，你能在商店购买的东西都可以通过倍增市场的模式购买，而且还有不少商品继续推出。倍增市场的商品系列中最受欢迎的包括健康营养食品、气功疗法制品、化妆品及清洁用品。你能够买到书籍、杂志、艺术品、小皮包、行李袋、衣服、文具及多种食品，林林总总，大都是日用品。在过去 10 年内依靠倍增市场学成为百万富翁的人，比依靠其他事业成为富翁的更多。同时，经营倍增市场的人士都指出，现时的破产率和新公司成立的速度差不多。很多人强调倍增市场学，正是因为他们梦寐以求的是成功，倍增市场学可以帮助你梦想成真。

这横扫世界的是什么现象？

是发财之道，或是一个发财捷径？是一个容易赚钱的方法，或是给受过挫败，想赎回时间之人一个机会？最重要的，就是倍增市场中你有没有一席之地？让我们以较近的目光看一看这具有创新性质的事业模式和传统的事业之间的不同。倍增市场学不能应用到钢铁业、建筑业、电脑和录影带工业，它是一个能应用于任何消费品或服务的市场学概念。

倍增市场学具有多元化收益的优点。人人都习惯直线式的收入——工作一天得一天的报酬或做一星期的工作得到一周的薪金等，正如你看中了一件衣服就付出一件的价钱。有些生意和专业性的工作都能够以直线方式赚取可观收入，包括制片业、专业律师和医务人员。不过，赚取承袭收入是人所共知的另一增加收入的方法。在保险行业中，主要的收入就是今