

畅销书《成就直销千万富翁的秘密》作者最新力作

被近十家直销企业
奉为宝典的
直销人员读本

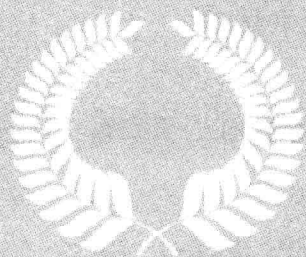
余泓江 天宇◎著

直销如何 学做教

提升业绩的必备工具书

在直销经营中，如果你真正彻悟了
如何学、如何做、如何教，
那么年收入百万将不是梦。

北京工业大学出版社



直销如何 学做教

余泓江 天宇◎著

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

直销如何学做教/余泓江, 天宇著. —北京: 北京工业大学出版社, 2012.1

ISBN 978-7-5639-2922-1

I. ①直… II. ①余… ②天… III. ① 直销-基本知识
IV. ①F713.32

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第250315号

直销如何学做教

著 者: 余泓江 天 宇

责任编辑: 李 华

封面设计: 奇文堂

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京朝阳区平乐园100号 100124)

010-67391722 (传真) hgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 北京市业和印务有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 13.25

字 数: 132千字

版 次: 2012年1月第1版

印 次: 2012年1月第1次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-2922-1

定 价: 28.00元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010-67391106)

序 言

本人的第一本拙作《成就直销千万富翁的秘密》，写作耗时三年，2006年动笔写作，2009年3月成功出版面市，这一段时间予我的感触是写作原来如此不易。所幸，拙作一经出版，随即畅销大江南北、海外华人市场，深受直销界朋友的喜爱，这一段时间予我的感触是耕耘法则无处不在。

图书既是作品，又是产品。对于作品，古有言“诗言志，歌永言，声依永，律和声”，又说“文以载道”，说的是在心为志，发言为诗，情动于中而形于言，要言之有物，要情动于中。对于产品，需要动人心，动人心就要了解顾客的需求是什么或困惑在哪里，然后用优质的产品去满足顾客的需求或解除顾客的困惑。任何一本图书如果能做到既是优秀作品，又是优质产品，想不畅销都难。当然要做到这一点相当不容易。

这本新书《直销如何学做教》，我与天宇同样耗时两年，在写作这本书的过程中，我们努力把这本书既当做作品



也当做产品，当然，鉴于自己的见识不足，能力有限，纰漏之处在所难免，敬请方家及广大读者朋友批评指正。

在多年的从业经验中，我们懂得了，作品来不得半点偷工减料、弄虚作假，也来不得任何无病呻吟，要的是知识、经验、智慧的毫无保留的分享以及尽善尽美、全力以赴的精神。俗话说：为官者，不为民做主，不如回家卖红薯；为学者，学经不明，不如归耕。古代的儒学强调“格物求知，穷理致用”，凡事以适用为依归，我想是有道理的。空洞的呐喊不行，艰深晦涩的浅吟也不行，只有理论与实践的完美结合才是最有力量的。我们希望写出来的东西，读者朋友一看就能懂，懂了就能用，用了就有效。

ii 古人云：善歌者，使人继其声；善教者，使人继其志。其言也约而达，微而臧，罕譬而喻，可谓继志矣。善于歌唱的人，能让人情不自禁地跟着唱；善于教育的人，能让人自觉地跟着他学。他的语言简约而明达，精练而完善，很少打比方而能够说明白，这可以说是善于使人随其志向来进行学习。无论是舞台上的演讲还是灯光下的写作，都需要百分之百认真的态度和舍我其谁的敬业精神，把自己最好的东西以最适当的方式表达出来。

这本书的写作初衷源于我某次去一知名直销系统讲学，在课程之余，我和天宇与广大一线直销员充分沟通交流，我们听到了他们的心声，了解了他们的困惑。他们为了业绩，为了团队增员，为了在激烈的市场竞争中脱颖而出，为了在茫茫直销海洋中崭露头角，他们不断地列名单、邀约、讲计划、举办家庭聚会、参加表彰大会、辅导咨询，既要一对一地倾心沟通，又要一对群地激情演说，殚精竭虑，废寝忘食。他



们常常感到时间不够，力不从心。他们迫切渴望有一本简单有效的工具书，为他们征战沙场、领兵打仗、训练团队、抚慰个别伙伴提供有效的帮助，使他们分身有术成为可能。

其实，直销无非三件事：学、做、教。一个人懂得了学什么，怎么学，为什么学；懂得了做什么，如何做，为什么做；懂得了教什么，怎么教，为什么教，成功就不远了。两点一线，三点一面，直销中的学做教有如等边三角形，做好这三点就可以做好直销了。当然这三点缺一不可：只懂得学，不去做，不去教，不行，因为没有学以致用；只懂得做，不去学，不去教，也不行，因为所做的有可能是错的；只懂得教，不去学，不去做，也不行，因为教的东西没有被验证，教给别人的东西有可能也是错的。我们要做的就是学正确的东西，用正确的方法做，教正确的东西，如此周而复始，直销大业指日可成。

直销就是这么简单，比我们想象的简单得多，我们要做的事情就是把复杂的事情简单化，简单的事情标准化，标准的事情复制化。这也是本书的主要原则。

中国直销人用自己的智慧在创造无限的可能，用自己的胆识消除一切的困难，他们是一群有梦想，并且用行动去实现梦想的人。

最后祝福所有正在从事或将要从事直销这项事业的朋友们，祝愿你们心想事成，美梦成真，实现真正的财务自由，过上自己渴望的美好生活！这一切，你们值得拥有。

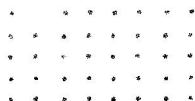
余泓江

2011.10.20

目 录

第一章 学

第一节 为什么学	3
学历不等于学习力.....	3
阅读有益健康.....	6
直销是一所没有围墙的大学.....	7
为什么要学习.....	10
学习 改变 创业.....	13
第二节 学什么	17
学会做人.....	17
学会与人相处.....	22
学会与人沟通.....	25
学会使用产品.....	28



学会使用知识·····	31
第三节 怎么学·····	34
怎样学习·····	34
终身学习·····	36

第二章 做

第一节 为什么做·····	41
建立梦想·····	41
梦想的五大支柱·····	47
第二节 列名单·····	50
名单的价值·····	50
如何列名单·····	52
列名单的几个原则·····	56
如何做好陌生推荐·····	60
建立客户推荐系统·····	62
第三节 邀约·····	65
如何邀约客户·····	65
邀约的三个原则·····	69
邀约的黄金法则·····	75
参加小组电话邀约·····	80
如何处理邀约的反对意见·····	82



如何针对不同的人邀约·····	84
第四节 讲计划·····	90
为什么讲计划·····	90
定期讲计划·····	93
讲计划的实质是分享·····	96
讲计划的三个原则·····	99
讲计划的四种方式·····	102
家庭聚会的意义·····	105
完美家庭聚会的开场白·····	107
第五节 跟进·····	110
谁是我们跟进的对象·····	110
启动新人要告诉的四件事·····	115
承诺·····	119
第六节 领导·····	122
做个生意拥有者·····	122
抓住生意的动势·····	125
将最好的东西分享给最好的人·····	127
一切以团队为重·····	129
团队精神·····	132
团队的五个基本需要·····	133
五鹰计划·····	136



第三章 教

第一节 为什么教..... 143

如何做好教育营销..... 143

找到做这个生意足够的理由..... 148

成为生意的建筑师..... 149

做好直销的六大要素..... 153

做好直销的四个原则..... 154

第二节 怎样教..... 161

寻找新人..... 161

协助新人开始..... 164

勇敢面对拒绝..... 166

树立目标..... 167

咨询线是生命线..... 171

深度或宽度..... 173

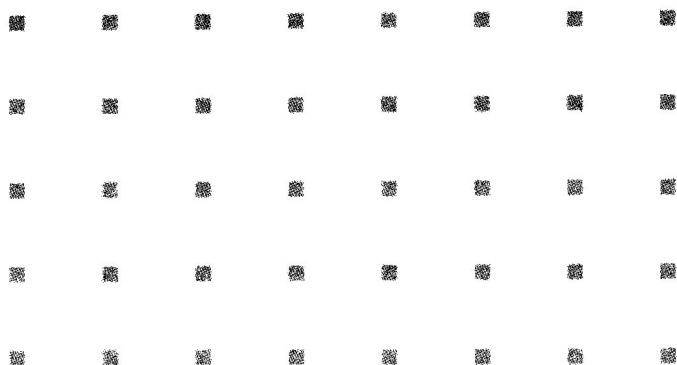
把消极交给领导人，把积极交给组员... 181

随时随地分享..... 182

学会复制..... 192

复制的力量..... 195

系统就是成功的秘密..... 200



第一章 学

直销是一个以学习为基础的行业，
它的价值首先在于对人的培养，
因为只有一个人成长了，
他的生意才可能成长。





第一节 为什么学

哲学家尼采说：“当一个人知道为什么做的时候，怎么做就不是问题了。”同样，当一个人知道为什么学习的时候，怎么学习就不是问题了。所以，我们讲直销是一个学习的行业，要做好直销就要先学习，要学习好首先要知道为什么而学习。当知道为什么而学习的时候，自然会要求自己多学习，努力寻找最好的学习方法。

学历不等于学习力

21世纪比的不是学历，不是财力，而是学习力。在今天这个快速发展的社会里，不再是大鱼吃小鱼，而是快鱼吃



慢鱼，学习快的人有可能成为快鱼，学得慢的人有可能成为一个被快鱼吃的慢鱼。彼得·圣吉在《第五项修炼》一书中写道：“未来唯一持久的优势，是比你的竞争对手学习得更快。”比竞争对手学得更快，就表示你很会学习，你的学习力很强。学习力强的人一般掌握信息就比较快，掌握专业知识就比较多，抓住机会就比较早，如此一来，自然成功概率就比较大。

现在是一个日新月异的时代，一个人掌握信息的速度和能力决定了一个人的事业成就。有人说：“最近30年产生的知识总量，等于过去两千年生产的知识量的总和；到2005年，知识的总量比现在增加一倍；到2020年，知识的总量是现在的三到四倍；到2050年，目前的知识总量是届时知识量的1%。”如此海量的信息，如果我们没有学习的能力，没有分辨的能力，就很容易被这些信息淹没，整日碌碌无为，蹉跎岁月，最终一事无成。

直销，是指企业招募销售员，由销售员在固定场所之外，直接向最终消费者推销产品的经销方式。作为一个特殊的行业，直销需要不断地约见人，不断地与人沟通，始终站在市场第一线，如此一来，学习就更加重要了。如果你的潜在市场学习了，而你却没有学习，潜在市场就会觉得你与他们的素质相差很远，他们就不会愿意与你交往，因为他们觉得与你一起从事直销事业，前途不会太光明，道路不会太宽阔。如果你的伙伴学习了，而你却没有学习，你就有可能被他们超越。再优秀的人，进入这个行业都要从小学生做起。所谓的“先做学生，后做先生”就是这个道理。只有通过学



习，你才能真正认识直销，你才能对直销行业的趋势有所了解，才能正确选择公司，才能准确宣传公司的经营理念，才能熟知产品知识，才能掌握直销技巧，才能从外行变为内行。在营销领域里，从来都是专家赚钱。在我们所接触到的直销商朋友当中，

所有业绩很高的人，都是热爱学习的人，他们尽可能地寻找时间和机会去学习，要么看书，看一切对自己有帮助的书籍，特别是直销类的书籍；要么听磁带，听CD，都是关于



直销方面的；要么听演讲，参加所有有价值的培训会。他们不仅自己学习，而且影响身边的家人和朋友学习，号召自己的团队学习。他们知道学习是最好的投资，学习上的投资越多，他们得到的也越多。所以，学习力越强，赚钱的能力就会越强。有些直销老手反而业绩不如新手，主要原因是他们学习的脚步停止了！

我们很多人说自己有高学历，足以应付这个时代和社会，当他这样说时，他就已经落伍了，因为他停止了学习，高学历只代表之前的学习成绩，不代表未来的成绩。学历代表过去，学习力才代表未来。



阅读有益健康

当你在工作中倍感压力、疲惫不堪时，你会做什么来放松心情？听音乐、散步还是喝茶？

英国一项研究表明，所有放松活动中，阅读舒缓心情效果最佳。

英国某读书俱乐部委托一大学的“心智实验室”进行这项研究，以支持俱乐部举办的“不可抗拒的阅读”活动。

受调查对象先通过测试提高压力水平和心率，随后参与各种活动缓解压力。

研究结果表明，阅读放松效果最佳，六分钟内就能够降低压力水平的68%。听音乐能够降低61%的压力，喝茶或咖啡降低54%，散步降低42%。

英国《每日邮报》引述一认知神经学家的话报道：“书上的文字能够激发人们的创造力，从而带人们进入另一种状态。”

心理学家认为，阅读时人们的思绪会集中在文字上，进入文字世界，紧张的身体和大脑可以因此得到放松。某精神健康中心主任说：“当人们听到阅读‘有好处’时，也许认为这是因为它能够增长知识。但是轻松的阅读同样能够使人精神焕发，帮人逃离每天的压力，放缓大脑的工作节奏。”

调查结果显示，4000多名受访者中，63%的人表示读书是为了放松身心，50%的人享受阅读过程中逃离现实的感觉，仅有29%的人是为了增长知识而读书。



另外，82%的人认为阅读能让他们心情放松，超过33%的人说睡前阅读有助睡眠。

阅读除了可以迅速放松心情、释放压力之外，还有一个益处，那就是有助于健康。

对于我们直销员来说，我们阅读的第一目的是学习，第一好处是获得知识和经验，以此武装自己的头脑，增强自己的功力。至于阅读可以放松心情，可以获得健康，则是我们的意外收获。当然这个意外收获对我们弥足珍贵。读者朋友们，让我们热爱阅读吧。当我们在忙碌一天之后，当我们在四处奔波、开拓市场之余，当我们遭到拒绝或是别人的不理解时，请找一个安静的地方，手捧一本自己喜爱的书，尽情地阅读吧！在放松心情、舒缓身体之余，我们还可以从书中获得智慧、能量以及解决问题的方法。可以说，阅读是我们直销之路上的伴侣和知己。

直销是一所没有围墙的大学

学习知识和技能最好的途径就是去上学，就好像我们想学开车，首先要找一个驾校。社会上这么多的驾校，我们会随便找一家驾校去学习吗？当然不会，我们有选择的标准。同样，我们希望一个合格的培训学校要符合下面三个条件：

① 经过验证是成功的；②方法简单，易复制；③有教材、课程和导师。