

- ★ 会前会：如何做好分享会的准备工作
- ★ 会中会：细节决定分享会的成败
- ★ 会后会：成功的70%取决于跟踪服务

 金牌直销员系列丛书

嘉言堂
直销文化研究中心
推荐



Z X F X K

ZHI XIAO

组织一堂最有效的

直销分享课

陈大为 编著

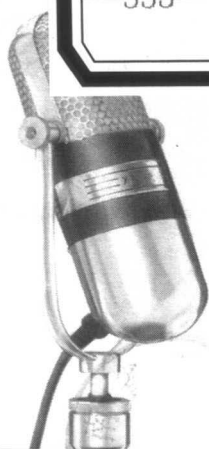
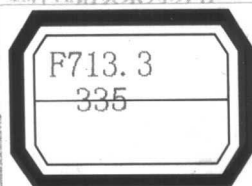
直销事业的成功要诀：分享！分享！再分享！

东方出版社

- ★ 会前会：如何做好分享会的准备工作
- ★ 会中会：细节决定分享会的成败
- ★ 会后会：成功的70%取决于跟踪服务



金牌直销员系列丛书



Z X F X

ZHI XIAO

组织一堂最有效的

直销分享课

陈大为 编著

直销事业的成功要诀：分享！分享！再分享！

东方出版社

图书在版编目(CIP数据)

组织一堂最有效的直销分享课 陈大为编著.

北京:东方出版社,2005-6

ISBN 7-5060-1117-4

I.组... 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 060304 号

组织一堂最有效的直销分享课

陈大为 编著

东方出版社 出版发行

(100706 北京朝阳门内大街 166 号)

北京智力达印刷有限公司印刷 新华书店经销

2005 年 6 月 1 版 2005 年 6 月 1 次印刷

开本:880×1230 毫米 1/32 印张:6.625

ISBN 7-5060-1117-4

定价:18.00 元

发行部电话:65257256



顺势而出的直销业

我们给自己做人生定位的时候,也要首先选择朝阳产业,即代表社会发展趋势的行业。那么,什么行业可以代表社会的发展趋势呢?做家电的说家电行业,做餐饮的说餐饮业,写作的就说是出版行业……无论是哪一行,我想这个行业应当满足以下几方面的要点:

一、解决社会根本问题

这个行业一定是能够解决社会根本问题的行业,也就是说这项事业应该可以调动人们的主观能动性,也即能够解决私有制问题。现如今的许多职业,包括医生、教师这些高尚的职业,也不乏人挤人、人压人、人踩人的恶性竞争,但时下有这么一种行业,却是人捧人、人抬人的行业——直销业。因为在直销业中每个人不但是在自己做事,而且人与人之间有着紧密的协作关系,帮人既是帮己,因此,大家在一起是互帮互助、协调合作的关系。这不是个人品质好坏、能力高低的问题,而是行业机制的问题,正所谓没有不称职的员工,只有不称职的领导和不合理的

机制。这可是那些给别人打工的人所无法体会的,因此说,直销业尊重了人性。

二、解决社会当前问题

这个行业一定是能够解决社会当前紧要问题的行业,也就是说这项事业应该可以解决社会就业问题。在我国,在册登记的下岗失业人员有 600 多万,每年又有数百万的毕业生等待就业,2004 年高校毕业生达 280 万人,2005 年的高校毕业生则将近 350 万人。据统计,随着我国城市化进程的加快,未来 5 年内还会有近 2 亿农民工涌向城市,大量期待老有所成的离退休人员姑且不说,单单这些无机可择、无业可就的人就不在少数,这可是 GDP 节节上升都无法有效解决的问题,这也是连微软、IBM、联想、海尔……这些大公司也解决不了的问题。微软再牛,咱让 2 亿农民工去工作,盖茨也要跪地求饶的。总之,就业问题解决不了,唱什么喜歌都是呻吟。

三、解决贫富差距问题

现今的社会,穷者越穷,富者越富,穷人的孩子早当家是不假,但 8 亿农民的教育问题也不能光靠一个“穷”字去解决呀。如果咱们都在小城市生活,你登三轮,我登板儿车,你穷我也穷,生活差点但咱心里平衡。等我们都进了大都市就不一样了,我得一边看着人家开奔驰一边登三轮,财物不患多寡,而患不均,久而久之,身体练好了,但心态失衡了。

纵观历史,汉末黄巾军起义,隋末瓦岗军起义,明末李自成

起义，清末太平天国起义……哪一朝哪一代的社会动荡不是因贫富差距而起，都富点无所谓，都穷点也无所谓，但这一贫一富，越拉越大可就不是件好事了。直销业就能解决这个问题，我在前面就曾说过，现如今这钱都让富人赚去了，这回也该咱穷人赚点儿了。直销业说到底就是简单地复制跟随，直销业对于那些家大业大、月薪丰厚的人来说，往往不屑于参与，但直销业的产品都是他们所必需的，直销业往往销售的是高品质的生活必需品，而穷人却又往往望尘莫及，不敢买，只能做，富人则是不愿做，只愿买。如此一来，富人的钱便自然进了咱穷人的腰包。

四、低门槛、普及化

1998年，满中关村都在喊着一个前卫的词儿“知本经济”或叫“知识经济”，提倡“知本”就是资本，知识就是财富，虽然大学生在中国已经不是凤毛麟角了，但毕竟是少数。咱们再看看这“财富”的“财”字，左边是“贝”，古人拿贝壳当钱用，代表资本；右边是“才”，指的是才学、知识，代表“知本”。所以说古人是很智慧的，连造字都讲究辩证，只有有了钱，才能学知识，只有有了知识，才能去赚更多的钱。所以说，开车开的是钱，住房住的是钱，学习学的也是钱，如此说来，就没咱穷人活的份了，咱没钱学不着知识，没知识就赚不着钱，长此以往，恶性循环，家将不家，国将不国……

别急，直销业的兴起便解决了这一问题，我没学问，造不出好产品，正规的直销公司汇萃群英，人才济济，它那儿有；我没学问，不懂管理，用不着我们在书山学海里没头苍蝇似的乱撞，正

规的直销公司早已把复杂的经营管理制度条理化,简单化,摆在了我们面前;要想把一流的产品介绍的明明白白,需要专业知识,我没学问,不懂人员培训、产品介绍,没事儿,正规的直销公司有专门的培训老师和课堂培训我们和其他新人,能为我们解决这些后顾之忧……切记,我一直在强调“正规”的直销公司,经济社会里就是这样,哪个行业有钱可赚,哪个行业便永不乏鱼目混珠之徒,所以,我所指的直销公司不包括那些急功近利之辈。如此一来,在一个企业中,产品不是问题,管理不是问题,销售培训和介绍也不是问题,赚钱也自然就不是什么大问题了。

五、造福大众,双赢制胜

有人靠知识吃饭,像我所敬仰的吴敬链、林毅夫等经济学家,咱比不得;有人靠关系吃饭,像素有“红顶商人”之称的盛官怀、胡雪岩,咱也比不得;有人靠“青春”吃饭,像陈圆圆、李师师这些名媛佳丽,可能有些人行,我们是比不得……总而言之,这钱有两种赚法,有些人赚得心安理得,有些人赚得则是心惊胆战。所以,谁都愿意赚个安生钱,谁都不愿意前面数着钱,后面就有人指着你脊梁骨在骂,这才是君子爱财,取之有道,正规的直销企业提供给我们的,就是这个“道”。

古往今来,经商赢利的极至境界便是“双赢”或“多赢”,你赚了人家的钱,人家还得感激你,或者你没想赚人家的钱,这钱就来了。如果有一个商机,能让你吃着、说着、喝着、玩着便赚钱,而且还能让他人和你一样获得财富与健康,不知正在事业上寻求突破的你是否会考虑;如果有一套产品,能让你的家人、朋友,

甚至所有与你结识的人都变得更健康、更自信,我们还有什么理由拒绝这种产品呢?

“兵”与“将”的区别并不在于谁的专业功底更扎实,而是在于谁更具有全局意识,只有高屋才能建瓴,只有高瞻才能远瞩。因此,对于我们这些一没经济基础,二没人脉背景的寻常百姓来说,宁愿选择朝阳产业中的绩差企业,也不要选择夕阳产业中的绩优企业,何况正规的直销企业大多都是朝阳产业中企业文化底蕴深厚,资本实力雄厚的跨国企业。

编者

嘉言堂直销文化研究中心



目 录

CONTENTS



前言：顺势而出的直销业



第一章 直销分享会的魅力

直销事业的成功要诀：分享、分享、再分享 /2

分享会带给你意想不到的结果 /5

⊕ 彼此感染 /6

⊕ 实现自我 /7

⊕ 团队凝聚 /7

⊕ 交际作用 /7

⊕ 团队复制 /8

⊕ 激励作用 /8

⊕ 提高绩效 /9

⊕ 学习作用 /9

⊕ 借力用力 /10

直销公司助你成为演讲高手 /10

第二章 会前会:如何做好分享会的准备工作

以自信的心态从容上阵 /14

- ⊕ 使自己置身于积极的环境中 /15
- ⊕ 战胜怯场心理 /16
- ⊕ 给自己一些自信的心理暗示 /17
- ⊕ 演讲前做几次预讲 /19
- ⊕ 坦然面对新人 /19
- ⊕ 往最坏的方面想,往最好的方面做 /20
- ⊕ 讲师不要害怕暴露自己的短处 /21

消除紧张的 10 个有效技巧 /23

- ⊕ 准备演讲提纲卡或演讲课件 /23
- ⊕ 呼吸调节法 /25
- ⊕ 目光虚视法 /25
- ⊕ 熟悉讲稿、新人和演讲环境 /26
- ⊕ 过于紧张时,不妨转移自己的注意力 /27
- ⊕ 提前到达会场 /28
- ⊕ 把新人看作一无所知的学生 /29
- ⊕ 面对新人不要慌张,动作尽可能放缓慢 /30
- ⊕ 做好自我需要的准备 /31
- ⊕ 在演讲现场的准备 /32

准备好你的辅销工具 /35

探其所需,供其所求 /37

- ⊕ 分析新人的与会心理 /38
- ⊕ 满足与会新人的心理需求 /40

会议地点的布置 /42

⊕ 外景布置 /42

⊕ 内景布置 /43

⊕ 各种灯光、配乐准备 /43

⊕ 现场服务准备 /44

第三章 会中会:细节决定分享会的成败

有效组织新人创业说明会 /46

⊕ 纪律规定 /47

⊕ 个人见证 /48

⊕ 介绍公司、制度与产品 /49

⊕ 产品示范 /50

⊕ 成功见证分享 /51

⊕ 注意事项 /51

办好家庭分享会 /52

⊕ 家庭聚会的流程 /52

⊕ 家庭聚会的优势和种类 /54

⊕ 有效的会议开展步骤 56/

办好经销商培训会议 /60

⊕ 新经销商的苦恼 /61

⊕ 针对高级经销商的培训会议 /63

⊕ 培训复制,打造团队 /66

⊕ 大型培训案例流程 /71

⊕ 会议时间计划 /75

第四章 会后会:成功的 70% 取决于跟踪服务

活学活用 ABC 法则 /82

⊕ 聚会前的行动思路 /84

⊕ 聚会中的行动思路 /84

⊕ 聚会后的行动思路 /84

如何有效地跟进新人 /85

如何有效地跟进经销伙伴 /88

⊕ 跟进要讲原则 /89

⊕ 跟进事业伙伴 /90

跟进服务,以量促质 /93

持之以恒,厚德载物 /95

第五章 直销员口才训练课

做好演讲前的各项准备 /101

⊕ 害怕当众说话的 4 点原因 /101

⊕ 如何消除自己当众讲话的恐惧感 /103

卡耐基 24 种培养演讲技巧的方法 /108

⊕ 分享会不是大百科全书 /108

⊕ 用老百姓的语言讲解专业化的知识 /109

⊕ 以真实的例子感染人 /110

⊕ 点名道姓,使分享会个人化 /111

- ⊕ 使分享过程充满细节 /112
- ⊕ 用多媒体展示分享会的内容,使其视觉化 /114
- ⊕ 获得振奋人心的场面 /114
- ⊕ 即便是相同的演讲也要有不同的内容 /115
- ⊕ 根据听众的兴趣来讲演 /116
- ⊕ 给予真诚的赞赏 /117
- ⊕ 与听众一体化 /118
- ⊕ 让听众参与讲演 /119
- ⊕ 练习使声音有力且富弹性 /120
- ⊕ 练习使演讲自然流畅 /121
- ⊕ 强调要点,有主有次 /122
- ⊕ 改变你的声调 /124
- ⊕ 改变你的说话速度 /125
- ⊕ 在要点前后停顿一下 /126
- ⊕ 改善你的词藻 /129
- ⊕ 活动开始前要充分休息 /131
- ⊕ 不要逐字机械记忆 /132
- ⊕ 把听众聚集在一起 /134
- ⊕ 注意分享会现场的环境 /136
- 突显你的台风与个性 / 138
 - ⊕ 关注你的态势语言 /139
 - ⊕ 你的站姿 /140
 - ⊕ 你的衣着 /141
 - ⊕ 微笑带来的巨大财富 /142
 - ⊕ 你的坐姿 /143

⊕ 挺起胸膛 /144

⊕ 你的手姿 /144

⊕ 你的目光 /147

怎样灵活控制分享会场面 /148

⊕ 正确运用应变术 /148

⊕ 说错话应如何应对 /150

⊕ 如何面对新人的诘难 /152

⊕ 忘了词怎么办 /155

⊕ 新人指出自己的错误怎么办 /156

⊕ 新人临时发生变化怎么办 /156

⊕ 新人反应冷漠怎么办 /157

⊕ 突然收到条子怎么办 /157

⊕ 掌声打断分享怎么办 /158

绝妙诱人的结尾 /159

⊕ 以幽默作为结尾 /159

⊕ 以诗句作为结尾 /160

⊕ 以实验活动作为结尾 /160

⊕ 以简明扼要的话语作为结尾 /161

附录

附录一：培养女性讲师的演讲魅力 /162

⊕ 女性讲师的气质与风格 /163

⊕ 女性讲师的演讲仪表 /168

⊕ 女性讲师的无声语言 /170

⊕ 女性讲师的演讲练习 /173

⊕ 提高女性讲师的控场能力 /177

附录二:演讲者发音练习 /180

⊕ 胸膈呼吸法 /180

⊕ 训练用气 /181

⊕ 胸腹式联合呼吸法 /182

⊕ 练习发声 /183

⊕ 发声练习 /186

⊕ 朗读句段 /187

⊕ 前音稍后,后音稍前 /188

⊕ 控制练习 /189

⊕ 吐字归音 /190

⊕ 注意保护嗓子 /194



ZHI HAO FEN XIANG KE

第一章 直销分享会的魅力

直销事业成功的要诀便是分享、分享、再分享！

“成功”是一个集合名词，现在已经没有某个人的成功，而只有某个团队的成功。在团队集体中，大家可以各展所长、各司其职，以形成人力资源的优化组合之势。因此，打造一个具有强大“复制力”的成功系统，才是直销制胜的当务之急。打造系统最有效的方式便是组织直销分享会，也即各大直销公司的不同会议：OPP创业说明会、产品见证会、家庭聚会、培训会、嘉许会…作为1名经销领导，首先需要通过各种分享会点燃大家激情的火种，这种面对面的交流方式是最强有力的。



直销事业的成功要诀:分享、分享、再分享

直销公司之所以被称为培养企业家的摇篮，因为在这里大家崇尚的是以人为本的经营理念。我们来看“企业”的“企”字，如果去掉上面的“人”字，便成了“止业”，你的事业必将终止。如果要利润倍增，使自己像闲游野鹤一般，过着自在无忧的生活，你就必须要有自身的合作团队，以人性化的机制去带动大家。“成功”是一个集合名词，现在已经没有某个人的成功，而只有某个团队的成功。在团队集体中，大家可以各展所长、各司其职，以形成人力资源的优化组合之势。

因此，对于直销事业来说，更是一个需要不断复制，并在复制中发展的事业。你只有不断地学习注入，再不断地倒出再注入，如此反复，以空杯的心态积极汲取。同时，带领你团对里的人共同成长。如果我们很难成为专业讲师那样的人才，但如果我们群策群力，集思广益，大家握成一个拳头打出去就可以产生倍增的力量。所以，在这个资源整合的时代，利用直销企业这个有效的事业