

黄日京 编著

直销激励 与实战操典

ZHI XIAO JILI YU
SHIZHAN CAO DIAN

《直销管理条例》颁布后第一本指导你
理智、稳健地从事直销工作的实战用书

广东人民出版社

ZHI XIAO JILI YU SHIZHAN CAO DIAN

直销激励与实战操典

直销的魅力在于它能为缺乏资本、学识、经验的一般老百姓提供难得的经营机会。很多人都想创富，但由于条件限制，空有浑身的气力也无从发挥。

直销的到来，为很多中国普通百姓提供了难得的机会。《直销管理条例》的颁布，为直销正了名，使直销完全与传销划分界线，摆脱了消极、负面的形象，为有志者提供了一个更健康、更理性的经营环境，让他们更有信心地把直销当作一门事业来长久经营。《直销管理条例》的颁布实施，将在中国掀起新一轮的直销发展热潮。

如果你没有资本、没有技术、没有特长，直销也许就是上天给你的一个绝好的机会！

ISBN 7-80728-187-1



9 787807 281870 >

ISBN 7-80728-187-1
F·1337 定价: 25.00元

黄日京 编著

直销激励 与实战操典

ZHI XIAO JILI YU
SHIZHAN CAO DIAN

《直销管理条例》颁布后第一本指导你
理智、稳健地从事直销工作的实战用书

广东人民出版社
广东人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

直销激励与实战操典 / 黄日京编著. —广州: 广东经济出版社, 2006.1

ISBN 7-80728-187-1

I. 直… II. 黄… III. 销售-基本知识 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 135304 号

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 5 楼)
经销	广东新华发行集团
印刷	湛江日报社印刷厂 (湛江康宁路 17 号)
开本	787 毫米×1092 毫米 1/16
印张	13 1 插页
字数	225 000 字
版次	2006 年 1 月第 1 版
印次	2006 年 1 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 7-80728-187-1 / F·1337
定价	25.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

发行部地址: 广州市合群一马路 111 号省图批 107 号

电话: (020) 83780718 83790316 邮政编码: 510100

邮购地址: 广州市东湖西路永胜中沙 4-5 号 6 楼 邮政编码: 510100

(广东经世图书发行中心) 电话: (020) 83781210

营销网址: <http://www.gebook.com>

·版权所有 翻印必究·

黄日京

工学硕士，营销研究学者，直销金牌讲师。曾从事过直销及保险推销的工作，致力于营销的研究及推广、企业咨询顾问等工作。著有《保险推销圣经》、《保险推销三十六计》、《100个令你拍案叫绝的营销案例》等营销专著。

E-mail: huangjq21@21cn.com

选题策划：曾莹

责任编辑：程薇

责任技编：许伟斌

封面设计：8度设计·李康道



TEL: 15530766390

目 录

第一篇 成功进阶——新直销员素质和修养 (1)

- 一、新直销员入门要领 (3)
- 二、新直销员应该具备的正确心态 (4)
- 三、推销员的一般素质要求 (6)
- 四、优秀推销员的个人特征 (9)
- 五、直销员的特别素质要求 (11)
- 六、优秀直销员的财富品质 (12)
- 七、成功直销员的自我修养 (14)
- 八、学习学习再学习 (17)
- 九、培养独特的个人魅力 (19)
- 十、新直销员的自我管理 (22)

第二篇 新直销员自我激励宝典 (25)

- 一、这是一个推销的世界 (27)
- 二、直销的魅力 (29)
- 三、直销能在中国兴起的内在原因 (32)
- 四、中国直销市场究竟有多大 (35)
- 五、选择直销,找寻可托付终生的事业 (36)
- 六、热爱直销,理直气壮去推销 (38)
- 七、对直销工作充满热情 (39)
- 八、成功只在你选择 (42)
- 九、要有一定能成功的坚强信念 (44)
- 十、目标是直销成功的路标 (46)



十一、行动是成功的唯一途径	(48)
十二、时刻培养自己积极的心态	(51)
十三、相信自己,天生我材必有用	(54)
十四、吃苦当进补	(56)
十五、充满自信去面对每一天	(58)
十六、点滴培养自信心	(61)
十七、学会摆脱消极的情绪	(63)
十八、善于克服被拒绝的沮丧	(66)
十九、努力克服推销恐惧	(67)
二十、克服羞怯,使你的人生更精彩	(69)
二十一、不要让失败情绪定格	(71)
二十二、激发你的潜能	(73)
二十三、每天自激多一些	(76)
二十四、锲而不舍,不轻言放弃	(79)
 第三篇 直销实战操典	 (81)
一、推销自己才是第一要务	(83)
二、做直销就是做关系	(84)
三、先做朋友后做推销	(86)
四、多努力,勤拜访	(88)
五、多了解客户的情况	(90)
六、做个好听众	(93)
七、切实拟订好计划	(95)
八、善于利用时间	(97)
九、讲究工作的效率	(99)
十、选择一个合适的直销公司	(101)
十一、电话直销的一般方法	(103)
十二、电话直销的一些特别窍门	(105)
十三、会面前的准备工作	(107)
十四、直销聚会的运作方式	(109)



十五、事业说明会的运作方式	(111)
十六、OPP 成功的细节	(113)
十七、如何运作好产品说明会	(115)
十八、产品说明过程中的 AIDCA 五步法	(117)
十九、如何运作新直销员培训会议	(119)
第四篇 客户开拓大起底	(121)
一、什么样的人才是准客户	(123)
二、客户开拓的总体原则	(124)
三、开拓客户的一般方法	(127)
四、陌生拜访的方法和技巧	(129)
五、第一次拜访如何切入	(130)
六、陌生拜访中接近客户的方法和技巧	(132)
七、用庄重大方的仪态去征服顾客	(134)
八、不同客户类型巧应对	(137)
九、建立客户的资料库	(139)
十、直销访谈的方法和技巧	(142)
十一、转介绍是开拓客源的最有效的方法	(144)
十二、做好服务使你客源滚滚	(146)
第五篇 产品销售全攻略	(149)
一、自己首先应是个产品的使用者	(151)
二、产品说明的方法和技巧	(152)
三、以积极的态度面对客户的拒绝	(154)
四、客户拒绝的原因分析	(156)
五、处理拒绝的一般程序和原则	(158)
六、处理拒绝的一般方法	(160)
七、见招拆招——拒绝理由逐个消灭	(162)
八、促成的策略与技巧	(164)
九、促成的一般方法	(167)



第六篇 新直销规定下直销伙伴关系的建立和培育	(171)
一、新直销条例出台后的新形势	(173)
二、新直销法下团队形式和直销伙伴关系的变化	(175)
三、直销事业的两个阶段	(178)
四、团队领袖的成功特质	(179)
五、如何才能胜任团队领导的角色	(181)
六、团队良好运作的基础	(183)
七、一定要帮助新人克服消极的心态	(184)
八、团队建设的加油站——激励	(187)
九、团队建设的关键——培训	(190)
十、直销培训的方法和技巧	(192)
附录：直销管理条例	(195)

第

一

篇

成功进阶——新直销员素质和修养



一、新直销员入门要领

直销经营是一种加入门槛低、相对自由的事业，所以，引得很多人都争相加入到这个独具魅力的朝阳行业里来。他们一般都具有勃勃的雄心，期望能干出自己的一番新天地来。但直销也具有这样的特点：因为其门槛低，很多人都可以从事，但能真正取得成功的人并不很多。很多人在最初的激情过后，其热情就会像泄了气的皮球那样很快就彻底没了气。为什么会这样呢？其原因就在于，他们对直销还没有真正了解，没有正确认识直销，也没有端正自己加入直销事业的态度。所以，要真正在直销这一行站得住脚并取得一番成绩，直销新人有必要端正对直销的认识和态度。那么，该怎么做？

1. 端正态度，正确认识直销

很多人错误地认为，直销是一种来钱很容易的暴利行业，以为只要能拉上几个人就可以达到几何倍增效应，然后自己就可以不用再花费什么精力而坐享其成了。这是对直销的误解。实际上，具有这种心态的人，还没有真正认识直销，还没能将直销和传销区别开来。加入直销，赚钱当然是第一目标，但还要考虑，赚钱的同时，是否还能带给自己其他的附加价值。特别要真正考虑的是，加入直销，是想找一个赚快钱的暴利行业，还是找一份事业来做？是想找一份打发时间的副业，还是一个想永续经营的事业？

直销人一定要具备事业观的观念，将直销当成是自己的事业才会成功。所谓事业，并不一定要投入全部的时间，却必须做一个有效率的工作者，换句话说，就是运用组织的力量发展，在相同的时间内达到最佳的业绩。

2. 寻找一个成功的直销商

直销是一个需要复制的事业，一个高能量、有说服力、热力无穷的直销商，会把他的成功经验快速复制给你，让你在最短的时间内走上正轨。

3. 选择有活力的团队

成功的直销是一个集体的事业，每个直销员都是这个集体的一个重要的成员。直销是个人的事业，更是集体的事业。所以，选择一个充满活力与动力的组



织，会使你全身心地融入并吸收到组织的营养，使自己得到快速的提升。

4. 努力工作

一分耕耘，一分收获，是永远的真理。传统行业如此，直销行业也如此。要想得到丰富的收获，就须努力地耕种，不断地约人。即使听再多的演讲，学了再多的技巧，都不如实际的行动——约人。每天去认识、接触 10 个人，永远保持这样的状况，你就会取得成功。

5. 和一些朋友保持距离

像很多新事物一样，直销总是受到很多人的质疑。所以，你加入到直销事业中后，总会有一些人劝阻你。当你遇到一些挫折时，他们就会很“聪明”地站出来说：“看看，我早跟你说过的。”所以，要尽可能远离这样的朋友，直到你在直销事业达到某种水平的成功，并已经得起任何打击。

6. 随时帮助别人

直销事业的成功与否，人际关系占了极大的分量。做直销，不管在什么样的情况下，都需要得到别人的帮助。但要得到他人的帮助，自己应先主动去帮助别人。

7. 要有一年备战的心理准备

从来就没有什么事情可以随随便便地成功，直销事业也是这样。直销事业加入门槛低，但真正取得伟大的成功的人并不很多。直销事业需要建立自己的客户网络，还要建立自己的团队网络，没有一年半载的艰苦努力，是不可能建立起这两大网络的。所以，做直销，要有至少一年艰苦奋斗的思想准备。

二、新直销员应该具备的正确心态

对于一位刚踏入直销界的新人来说，正确的心态关系着日后是否取得成功的重要前提。所以，培养正确的心态则是迈向成功的第一步。

1. 帮助朋友的心态

直销是个事业的机会，直销员要以“好东西、好机会要与朋友分享”的心态，将直销这样的事业机会向朋友进行推介。



2. 当老板的心态

直销是个人的事业，所以，一定要以老板的心态去进行经营。没有做老板的心态，是永远做不好直销事业的。

3. 创业的心态

直销给你提供了一份事业的机会，但成功与否全在你自己。你一定要以创业的心态去经营这份事业。创业总是艰苦的，在直销这个事业的开始阶段，你可能收入不会很多，要有勇气面对困难与挑战，要有积极乐观的心态，要为成功找方法，而绝不能为失败找借口。

4. 投资的心态

直销不需要大笔的钱，如果仅从这一点上看，做直销谈不上投资。但你既要投身到直销这一行里来，需要其他很多方面的投入，如时间、精力、精神、心态等，这些都是无形的价值。你要以投资的心态去经营直销，像投资金钱一样地去经营你的投入，这样，才会珍惜。像时间这个宝贵的资源，做直销就需要很多的投入。你一定要合理安排好时间，有效利用时间是这个事业成功的关键。

5. 坚持的心态

成功的唯一途径是坚持不懈，要坚持提升自己，胜者为王。坚持是在遇到坎坷的时候反映出来的心态，而不是顺利时的坚持。遇到瓶颈的时候还要坚持，直到突破瓶颈达到新的高峰。要坚持到底，不能输给自己。成功者决不放弃，放弃者绝不会成功。

6. 积极的心态

积极的心态看到的永远是事物好的一面，而消极的心态，只看到不好的一面。积极的心态能把坏的事情变好，消极的心态能把好的事情变坏。积极的心态能让你不断地往大脑中输入正面的信息，开启你的心智，这样，不管遇到什么问题，总能想出解决的办法。而你的积极的心态也对你的伙伴、你的团队有巨大的正面影响。但如果你是消极的心态，可能会给你的团队毁灭性的打击。

7. 合作的心态

直销事业是一个合作的事业。合作可以打天下。成功不是单打独斗，是合作，成功就是把积极的人组织在一起做事情。

8. 归零的心态

归零心态其实就是一种虚怀若谷的精神。归零的心态就是一切从头再来，就



像大海一样把自己放在最低点，来吸纳百川。在从事直销之前，你可能从事的是完全不同的工作。你可能具有渊博的知识，有过很高的地位，拥有很多的财富。但所有的一切都只能代表过去，而你现在从事的是一个全新的直销事业。所以，一定要有归零的心态，把过去所有的一切都自动归零，从头做起，放低姿态，在实践中学习新的东西。在直销行业，只有心态归零你才能快速成长，才能学到这个行业的技巧与方法。如果总沉迷于以往成功的回忆，那就永远不会进步。

9. 学习的心态

什么事业都需要学习和经验，而直销是一种复制的事业，更讲究学习别人的经验和教训。要做好直销，一方面要勤奋地参加公司所开的课程，反复地听讲，直到在面对其他人的时候，也能清楚地表达同样的观念为止。另一方面，要学习如何拓展人际关系的技巧。待人处事的道理比赚钱更难，在直销事业中可以接触到形形色色的人，无疑是学习处理人际关系的大好环境。第三，要向成功的直销员学习。任何成功的经验都可以复制，而直销更讲究学习和复制他人的成功经验。所以，你要快速成功，就要努力学习成功直销员的经验。在工作中，要注意观察成功直销员们（比如你的上级直销员）是如何工作的，并注意总结他们成功的经验和失败的教训，这样，你就会很快地学到许多非常有用的东西。

三、推销员的一般素质要求

什么样的人才可成为推销员？推销员应该具有什么样的个人素质呢？

一般来说，作为一个推销员，应该具备以下的素质：

1. 强烈的事业心

充分认识自己工作的价值和重要性，对自己从事的事业充满自豪感，要有热爱推销事业、献身推销事业的工作精神。

2. 吃苦耐劳，坚韧不拔

推销工作是整个企业运转循环中最艰苦的环节。所以，干推销，必须具备吃苦耐劳、坚韧不拔的精神。在我国尤其如此，因为我国的经济发展水平还较低，商品经济不很发达，国民素质普遍不高，交通、通信条件落后，再加上几千年的



抑商、排商的传统文化的积淀，使我们的推销员面临的困难比在别的国家要大得多。如果没有这种精神和素质，是干不了这一行的。

3. 坚定自信

推销员要成功地把产品推销出去，主要依赖的是推销员的责任心和使命感，这表现在他们坚定自信的信念，这是他们热爱自己的工作、热爱自己推销的产品、热爱自己的企业的心理表露。推销员不仅对自己和自己的工作充满热情和信心，也对顾客充满着热情和信心。通过他们的坚定自信，把他们对自己、对商品、对企业的信心传达给客户，促使客户产生信任感，从而让其客户购买其商品。

4. 强烈的开拓精神和进取精神

假如推销是现代商战中的前沿阵地，那么推销人员就是阵地上的尖兵。因此，推销人员必须具备敢于作战的开拓精神，胜不骄，败不馁，面对挫折和失败，有很强的适应性，以韧性、理智、自信、能伸能屈的超然态度处之。不管面对任何情况，都永远保持平和的心态和永不服输、永远进取的精神。真正的推销员从不自满，也不自卑和自弃，他们绝对不因为今天的挫折而丧失对明天的信心，更不会因为现时的成绩而放慢了迈向新里程的脚步。

5. 高尚的职业道德

具有职业道德是从事任何事业的基本要求，对推销员来说，尤其要求如此，因为推销工作相对来说，虽然比较艰苦但也比较自由，如果没有高尚的职业道德约束自己，极容易走向偏差。高尚的职业道德主要表现为：推销员要充分认识到自己工作的重要性和价值，为此而感到自豪和骄傲；要热爱推销工作，对自己的工作充满信心，积极主动、任劳任怨地完成工作；要有高度的工作责任感，对商品负责，对企业负责，努力为企业树立良好的形象和信誉；要对顾客的利益负责，帮助顾客解决问题和困难；对自己也要高度负责，要遵守国家法律法规，遵守企业的规章制度，不损公肥私，不损人利己，清正廉洁。

6. 具有热情服务和现代推销意识

服务是推销的重点所在，推销人员只有具备了服务的精神，在行动上才会有热忱的态度，才能赢得顾客。

现代推销意识是指在现代营销观念指导下，引领时尚，创造需求，即引导消费潮流，为推销开创有利的机会。