

<<组织一堂最有效的直销分享课>>

图书基本信息

书名：<<组织一堂最有效的直销分享课>>

13位ISBN编号：9787506011174

10位ISBN编号：7506011174

出版时间：2005-6

出版时间：东方出版社

作者：陈大为

页数：194

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<组织一堂最有效的直销分享课>>

内容概要

直销事业的成功要诀便是：研发研发，再研发；分享分享，再分享！

从事直销事业来不得半点虚假，必须踏踏实实做人、老老实实做事，只有这样你才能赢得你的合作团队，你才能赢得长期稳定的顾客群。

但无论是寻找顾客还是拓展合作伙伴都离不开培训课程，因为面对面的交注是最有力的，课堂上的讲授是最系统的，也只有在培训课堂上才最能够满足人们理性与感性的双重需求。

<<组织一堂最有效的直销分享课>>

作者简介

陈大为，嘉言堂文化研究中心主编、多家出版机构签约作者、图书策划人，“立体育人教育体系” 创研人、“大学生职业生涯规划”课程积极的倡导者。

曾创作出版过《逆商》、《华业那天我们一起失业》、《Q版“文贼”》、《你的孩子也是天才》、《101种望子成龙的方法》、《卡耐基智慧全集》以及《聆听智慧》系列丛书等多部个人著作。任记者期间，曾在《成功》、《管理与财富》、《知音》等媒体上发表专栏文章。现致力于对直销文化的研究创作。

<<组织一堂最有效的直销分享课>>

书籍目录

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
分享会带给你意想不到的结果 彼此感染 实现自我 团队凝聚 交际作用 团队复制
激励作用 提高绩效 学习作用 借力用力 直销公司助你成为演讲高手第二章 学前会
：如何做好 以自信的心态从容上阵 使自己置身于积极的环境中 战胜怯场心理 给自己一
些自信的心理暗示 演讲前做几次预讲 坦然面对新人 往最坏的方面想，往最好的方面做
讲师不要害怕暴露自己的短处 消除紧张的10个有效技巧 准备演讲提纲卡或演讲课件 呼吸
调节法 目光虚视法 熟悉讲稿、新人和演讲环境 过于紧张时，不妨转移自己的注意力
提前到达会场 把新人看作一无所知的学生 面对新人不要慌张，动作尽可能放缓慢 做好自
我需要的准备 在演讲现场的准备 准备好你的辅销工具 探其所需，供其所求 分析新人的与
会心理 满足与会新人的心理需求第三章 会中会：细节决定分享会的成败第四章 会后
会：成功的70%取决于跟踪服务第五章 直销员口才训练课附录

<<组织一堂最有效的直销分享课>>

章节摘录

书摘诱人的结尾 以幽默作为结尾 你必须使“再见”结束于新人的微笑中，如能做到这一步，可说结尾的技巧已经十分纯熟。

作为提倡健康理念的直销行业，可以在公司相关的分享活动结束时同大家做一些轻松的健身活动。

一次，我曾经在演讲的最后带领大家一起做了一套手操，对大家的身体健康也是非常有益的，也迎合了分享的主题。

手背相对，相互轻轻撞击8次；手腕相对，相互轻轻撞击8次；手指相对，相互轻轻撞击8次；手里侧相对，相互轻轻撞击8次；手外侧相对，相互轻轻撞击8次……总之，手部的每一个关节都要相互轻轻撞击8次。

最后，我要求大家手心相对，快速撞击多次，现场立即发出一片火暴的掌声，随即我告诉大家，这套手操里没有这个动作，大家立刻意识到上当了。

就这样，在掌声与笑声中结束了这次报告活动。

以诗句作为结尾 分享结尾有各种方式，如果做得恰当，最容易运用的莫过于引用名言警句了。

引用适当的诗文或名句来结束，是最理想的、最能显示你的高尚和清逸，可以在结尾时增加分享会的力量。

一次，我在大学里为大学生做报告的时候，为了激励大家再接再厉，继续进取，便引用了一句诗句。

“由于时间的原因，我在此就不再赘述了，最后我想送给大家一句话，作为结语，彼此共勉：山阴石栏九江毕竟东流去，雪辱霜欺梅花依旧向阳开，我们的明天会更好，谢谢！”以实验活动作为结尾 分享会的目的不仅是为了开拓经营者，开拓消费者也是我们所要的。

对于产品的销售，最为关键的是在于让顾客可以亲身体会，因此，在产品说明会上以产品实验作为结尾也不失为上策。

由听讲到亲自感受，可以说整个分享会是层层递进，由表及里，深入对方内心的，只有对讲师、对公司、对产品拥有这种深入的体会，新人才能由局外人转变为局内人，由消费者转变为经营者。

以简明扼要的话语作为结尾 当新人听到愉快的顶点，你就应该让高潮早些结束了。

耶稣的那篇最伟大的分享“登宝山训”，只消5分钟就可读完。

林肯在葛底斯堡的分享，不过用了10句话。

你的分享也应如此!必须简洁明快不累赘，让人有一游未尽的感觉是最好的。

最后，需要提醒分享者的是，一个完整的分享会过程应当是在建立在充分准备的基础上的，由“开场——演讲并注意控场——结束三个环节组成的”分享会的每个环节都是演讲是否成功不可缺少的组成部分。

上面对于三个环节的叙述还略显单薄，在本书附录中我针对培养成功的分享会演讲有更加详尽的培训计划，同时也需要每个授课者能够在分享会中多加实践，注重总结归纳，使自己的演讲内容及技巧更上一层楼。

P.159-161

<<组织一堂最有效的直销分享课>>

媒体关注与评论

书评直销事业的成功要诀：分享！

分享！

再分享！

会前会：如何做好分享会的成败。

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。

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，会中会：细节决定分享会的成败，有效组织新人创业说明会，办好家庭分享会，办好经销商培训会议。

会后会：成功的70%取决于跟踪服务活学活用ABC法则如何有效地跟进新人，如何有效地跟进经销伙伴，跟进服务，以量促质，持之以恒，厚德载物。

<<组织一堂最有效的直销分享课>>

编辑推荐

无论是寻找顾客还是拓展合作伙伴，我们都离不开培训课程，因为面对面的交流是有力的，课堂上的讲授是最系统的，群体参与的场合是最有氛围的，也只有在培训课堂上才最能够满足人们理性与感性的双重需求。

本书详细介绍了会前会的准备、会中会的进行、会后会的服务跟进以及演讲技巧与训练等诸多组织分享会的重要环节，注重实用性与系统性。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>