

<<金牌直销员手册>>

图书基本信息

书名：<<金牌直销员手册>>

13位ISBN编号：9787506433624

10位ISBN编号：7506433621

出版时间：2005-6

出版时间：中国纺织出版社

作者：吕叔春

页数：372

字数：224000

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>

<<金牌直销员手册>>

内容概要

直销，对于大家来说肯定不会是一个陌生、新鲜的名词，正如一位著名的商业专家所描述的那样：直销是人们谈论最多，却了解最少的行业。

直销为什么会有如此大的魅力，如此多的目光，甚至被人们誉为未来的商务趋势及新世纪商业领域的发展潮流呢？

历史发展到今天，直销已经造就了无数企业和行业的奇迹和辉煌，安利、雅芳、玫琳凯、完美、仙妮蕾德等，都以其活生生的成果昭彰于世。

如果你渴望成就意义非凡的成功事业，如果你渴望拥有自强、自信又洒脱的幸福人生，可从直销开始！

在这里，所有的梦都将不再是飘浮天际的虚幻，而是握在你手心里的实实在在。

<<金牌直销员手册>>

书籍目录

第一章 与直销零距离接触 一 初识直销真面目 1 台湾地区直销协会的定义 2 香港特别行政区直销协会的定义 3 世界直销联盟对直销、多层次直销、金字塔式销售的定义 二 直销=非法传销 三 直销独特的文化内涵 1 直销推广是一种新的经营理念 2 消费者、销售者、经营者三位一体 3 直销是一项合乎人性的事业 4 直销是以商会友，以友促商 5 直销给每个人的机会均等 6 直销中可以兼享天伦之乐 四 直销，世界营销史上的神话 1 直销营建双赢体制 2 直销为企业发展带来新的商机 3 直销能让直销员实现自我价值 4 直销给消费者带来很大实惠 5 直销业的发展前景无比广阔 五 直销风雨兼程在中国 1 萌芽期 2 正式诞生期 3 混乱期 4 相对成熟期 5 转型阶段 六 世眼看直销 1 直销在美国 2 直销在日本 3 直销在中国台湾地区 4 直销在内地 七 与直销相关的行业 1 直销营销 2 网络营销和“网络”营销 3 特许经营和加盟连锁 4 无店铺零售第二章 成功直销从正确心态开始第三章 培训和激励，成就销售天才的摇篮第四章 一流的职业形象，一流的直销业绩第五章 赢得客户，成功直销的铺路石第六章 施展语言魅力，赢在说服第七章 成功直销实战技巧第八章 卓越的直销企业在中国参考文献

<<金牌直销员手册>>

章节摘录

书摘一、初识直销真面目 什么是直销(Direct selling),不同的国家、地区、组织,有不同的定义。

1-台湾地区直销协会的定义 (1)学者的定义 学者认为,直销是人的事业,所有直销成果与活动的推动,都以人为基点,直销员、供应者、消费者,无一不是由人所组成,直销乃为服务人、满足人的需要和兴趣而存在。

(2)一般定义 简单说,直销就是:直接于消费者家中或他人家中、工作地点或零售商店以外的地方进行商品的销售,通常是由直销人员于现场,对产品或服务做详细说明或示范。

直销以服务为目的,直销业所背负的社会使命,就如同一般生意人一样,除了尽量生产开发理想的产品,以满足消费者喜好之外,更希望能激发消费者"再次消费"的兴趣,在此前提下,售货前、售货中及售货之后的服务,就成为直销员的销售重点。

P2 2. 香港特别行政区直销协会的定义 多年来,香港市民认为直接销售(简称直销)为一种方便的购物方式。

直接销售与其他如通过电子媒介或邮递的直销模式不同,直销员将产品直接送到顾客家中或工作的地方,为个别顾客或众多顾客对象详细介绍、示范产品的特点与效能,并一一解答他们的疑问。

亲切周到的个性化服务,令顾客感到称心满意,可以说是直销的主要特色。

3. 世界直销联盟对直销、多层次直销、金字塔式销售的定义 以下根据世界直销联盟(wFDSA, World Federation Of Direct Selling Associations)讨论报告节录整理。

(1)直销的定义 直销是将产品与服务直接销售给消费者,充满活力、充满生气、迅速扩张的销售渠道。

直销是以面对面的方式,直接将产品及服务销售给消费者,销售地点通常是在消费者或他人家中、工作场所或其他有别于永久性零售商店的地点。

直销通常由独立的直接销售人员进行说明或示范,这些销售人员通常被称为直销人员(direct sellers)。

P3 直销向人们提供了一种收入来源,而且不论性别、年龄、教育程度、经历,都能加入这个行业。值得注意的是,全球大多数的直销员都是女性,而且多半是以兼职方式从事直销。

只有极少数的直销人员是所销售产品公司的员工。

独立的直销人员代表自身或所属直销公司,透过个人关系,贩卖产品或提供服务,在某些地区统称为独立承销人,即这些独立销售人员并非所销售产品公司的员工,而是经营自身事业的独立人士。这些独立直销人员有机会从事业中获利,也必须承受经营事业所带来的风险。

直销人员所销售的产品五花八门,包括化妆品、个人保养品、洗衣及个人清洁用品、家用电器、家庭用品、家庭清洁产品、食品及营养产品、玩具、书籍、教育用品、衣服、珠宝、流行饰品等。

一般来说,这些产品的销售方式都是以团体(团体聚会)或个人(一对一)说明的形式完成。

团体聚会的方式是由主人邀请一群宾客至家中或其他地点,再由直销人员在这群人面前进行产品说明。

其他的直销人员则会挑选对消费者方便的时间,亲自到消费者家中,让消费者能在舒适自在的环境下听取产品的说明与示范。

无论是对渴望赚钱并建立属于自己事业的个人,对喜欢在购物中心、百货公司以外的环境购物的消费者,还是对消费类产品市场,直销都有了莫大的好处。

对想借弹性收入补贴家庭收入的人,或是因责任、环境关系无法有兼职或全职工作的 P4

<<金牌直销员手册>>

媒体关注与评论

书评直销向人们提供了一种收入来源，不同性别，年龄、教育程度及经历的人，都能从事这个行业。对想借弹性收入补贴家庭收入的人，或是因责任或环境关系无有其他兼职工作的人，直销能为您提供传统工作以外的机会。

如果你是平凡的，那么本书将给你指点迷津，助你尽快走向成功；如果你是不平凡的，那么本书将为你打开另一扇完全不同的成功之门，帮你开创另一片辉煌的天地！

<<金牌直销员手册>>

编辑推荐

直销向人们提供了一种收入来源，不同性别，年龄，教育程度及经历的人，都能从事这个行业。对想借弹性收入补贴家庭收入的人，或是因责任或环境关系无法有其他兼职工作的人，直销能为您提供传统工作以外的机会。

如果你渴望成就意义非凡的事业，如果你渴望拥有自强又洒脱的幸福人生，那就请从了解直销开始吧！

<<金牌直销员手册>>

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>