第一图书网, tushu007.com

<<直销胜经>>

图书基本信息

<<直销胜经>>

内容概要

今天，网络直销面临的最大问题就是许多人误以为这是一个能够快速致富的生意，这也是人们在遭遇挫折后感觉“ 上当受骗 ”的主要原因。
其实成功的真实格言是：“ 成功一定要努力，但努力不一定能成功。
”网络直销和世界上任何一种生意一样，会面临各种各样的困难和挫折，除了需要勇气和毅力，还要学会借鉴别人的经验，运用正确的方法。
本书就是一本提供给网络直销人员和自由企业家的权威的直销实战宝典，它在世界各地被广泛使用，数以百万计的直销人员使用本书提供的方法和原理，使他们的事业走上了成功的坦途。
除此之外，本书还包含了许多帮助你获得事业成就和人生幸福的珍贵法则： ◆ 邀约技巧的两大诀窍 ◆ 网络直销成功三要素 ◆ 设定目标的八个总结 ◆ 九个需要推崇的时刻 ◆ 顾客购买的AIDCA五阶段原理 ◆ 销售循环——销售的五大步骤 ◆ 借口处理的五种方法 ◆ 培养超级领导力的“ 天龙八部 ” ◆ 成为网络直销杰出讲师的“ 五心、六力、七要素 ” ◆ 十四个助你攀登网络直销巅峰的实战技巧 ◆ 管好时间的七个原则 ◆ 面对反对意见时的七种态度 ◆ 十四个帮助你在网络直销中有效吸引对方注意力的要诀 ◆ 天下最难的两种事情 ◆ 在成交的节骨眼上失败的八个原因 ◆ 网络直销商学习《水浒传》用以发展组织的八层关系 ◆ 完善的网络直销事业培训需发挥的三种力量

作者简介

狄恩·布莱克：世界网络营销著名理家，他的大量理论著作奠定了网络营销在当今世界的地位，指明了网络营销的正确方向、曾参与《成功八步》等直销理论的建构工作，也是安利、如新等著名网络直销企业的直销商教育顾问。
他的直销理论始终贯穿着两条核心信念：1.网络营销是为

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

第一章 列名单 第二章 如何邀约 第三章 目标设定 第四章 克服心理障碍 第五章 怎样推荐组员 第六章 销售产品 第七章 处理借口 第八章 如何聚会 第九章 培养领导力 第十章 团队系统建设 第十一章 教育培训 第十二章 时间管理 第十三章 顾客服务

第一图书网, tushu007.com

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