

开创自己直销的事业！

直销事业手册
《成功篇》



给想成功的人

坚守诚信、正直的原则。管理经验和沟通能力是可以在日后工作中学习的，但一颗正直的心是无价的。一个人品不完善的人不可能成为一个真正有所作为的人。

。就是那些身边的所谓小事，往往成为一个人塑造人格和积累诚信的关键。一些贪小便宜、耍小聪明的行为只会把自己定性为一个贪图小利、没有出息的人的形象，最终因小失大。中国有“勿以恶小而为之”的古训，很值得记取。

表达能力绝不只是你的口才。在表达自己思想的过程中，非语言表达方式和语言同样重要有时作用甚至更明显。这里所讲的非语言表达方式是指人的仪表、举止、语气、声调和表情等。因为从这些方面，人们可以更直观、更形象地判断你为人做事的能力，看出你的自信和热情，从而获得十分重要的第一印象。

在团队之中，要勇于承认他人贡献。如果借助了别人的智慧和成果，就应该声明。如果得到了他人的帮助，就应该表示感谢。这也是团队精神的基本体现。

做一个主动的人。你应该不只是被动地等待别人告诉你应该做什么，而是主动去了解自己要做什么，并且规划它们，然后全力以赴地去完成。

一个积极主动的人还应该虚心听取他人的批评和意见。其实，这也是一种进取心的体现。

要想把握转瞬即逝的机会，就必须学会说服他人，向别人推销自己或自己的观点。在说服他人之前，要先说服自己。你的激情加上才智往往折射出你的潜力，一个好的自我推销策略可以令事情的发展锦上添花。

给想成功的人

挑战自我、开发自身潜力。我个人认为，一个人的领导素质对于他将来的治学、经商或从政都是十分重要的。在任何时候、任何环境里，我们都应该有意识地培养自己的领导才能。

给自己设定目标是一件十分重要的事情。目标设定过高固然不切实际，但是目标千万不可定得太低。在21世纪，竞争已经没有疆界，你应该放开思维，站在一个更高的起点，给自己设定一个更具挑战性的标准，才会有准确的努力方向和广阔的前景。切不可做井底之蛙。在订立目标方面，千万不要有宁为鸡首，不为牛后的思想。

一个一流的人与一个人一般的人在一般问题上的表现可能一样，但是在一流问题上的表现则会有天壤之别。美国著名作家威廉·福克纳说过：“不要尽全力去和你的同事竞争。你更应该在乎的是：你要比现在的你更强。”

在确立将来事业的目标时，不要忘了自问：“这是不是我最热爱的专业？我是否愿意全力投入？”对自己所选择从事的工作应该充满激情和想象力，对前途中可能出现的各种艰难险阻无所畏惧。不断地挑战自我、完善自我，让自己的一生过得精彩和充实。

开诚布公，敢于说不，这才是尊重自己思想意愿的表现。当然，在表达你的意见时，无论反对的批评都应是建设性的，有高度诚意的，而不是为批评而批评，为辩论而批评。我赞成的方式是提供建设性的正面意见。当然，你也要学习用适当的方法和口气表达你的意见，这样，你的批评才会奏效。

成功从改变自己开始

爱自己是浪漫人生的起点！——奥斯卡·威尔德

在你成长的过程中，父母、长辈和老师可能曾经告诉过你，爱自己是一种自私的行为。他们甚至可能还会告诉你，这种自私可能会使你不懂得如何去爱别人。

将爱自己等同于自私，这是受文化局限的产物，它使你看不到自己拥有的巨大潜能。我们这里所说的爱并不是虚荣、贪婪、傲慢、自命不凡，而是一种善待自己的情感，是对自己的无条件接受。如果你能够认识到自己是一个有自尊心的综合体，如果你能够注意养生。保持自己的身心健康，那你就已经学会爱自己了。如果你拥有了这种爱，那你就就可以把它奉献给别人了。

还有一个误区，认为爱必须作用于某个对象上。实际上。爱非常像花散出的香气。无论有没有人去闻它，香气都是存在的。那些有爱的天性的人们，无论他们走到哪里，都会辐射出爱。而且。他们把爱撒播给别人并不是通过压制自己的欲望、牺牲个人的需要来实现的。而是由于他们十分充实地享受生活，所以非常希望别人也能分享这种快乐。他们在友善地对待他人的过程中，发现自己能够获得一个愉悦的心情，这种愉悦正是他们的爱产生的源泉。

你可以试一试：在你比较轻松、事情比较少的日子里，专门选择出一天时间。在这一天中，做你自己最要好的朋友。满怀感情地对待自己，为自己祝福，将自己泡在充满泡沫的浴缸中，放声歌唱。为自己做一顿最爱吃的饭菜，慢慢地享用。用一整天的时间来爱自己。

通过友善地对待自己、你会逐渐地觉得自己的状态开始好转。觉得生活是美好的。

成功经销商的习惯

成功是一种习惯，失败也是一种习惯。你的习惯无法改变，但可以用好的习惯来替代。成功很简单，只要养成习惯，如此而已。以下是成功者十三个价值连城习惯，我们称之为“百万元的习惯”。

一：成功者清楚地了解他做每一件事情的目的。成功者虽重视事情的结果，但更重视事情的目的，而目的清楚则有助于他达成结果并且享受过程；

二：成功者下决定迅速果断，之后若要改变决定，则慎思熟虑。一般人经常在下决定时优柔寡断，决定之后却又轻易更改；成功者之所以能迅速下决定，因为他十分清楚自己的价值层级和信念，了解事情的轻重缓急，因此能有系统的处理；

三：成功者喜欢倾听。倾听并非是去听对方说的话，而是去听对方话中的意思。倾听的技巧包括：一、倾听时不中断对方的谈话；二、把对方的话听完；三、即使不需要记录，你都可以听出来对方的意思；四、把所有问题记在脑海，等对方说完后在一次性发问。

四：成功者设定“当日计划”。成功者在前一天晚上或一早就会把当天要处理的事情全部列出来，并依照重要性分配时间。他管理事情而非管理时间。

五：写日记的法则：A、保持弹性，重表达思想，而不用太多严格规则；B、持续；C、用来设计你的生命价值和中心思想；

成功经销商的习惯

D、记录每件事情的差异化；E、记录特殊时刻及事件；F、解决问题；G、学习问更好的问题；H、在日记上写下自己的宣言；I、把每日写下的东西在月底复习；J、深刻自己的记忆和经验。

六：做喜欢的事。

七：勤于练习基本动作。

八：运用自我暗示的力量。自我暗示就是把目标用强烈语气不断念出声音，告诉自己，让潜意识无法分辨真假，因此相信它。

九：运用冥想的技巧。当你不断想象自己达成目标时的情景，潜意识会引导身体作出那些效果。

十：保持体力或创造更多精力。

十一：成功者人生的目的通常是超越自我，立志为大多数人贡献自己的力量，为使命而非为金钱工作。

十二：成功者有系统。成功者都有一套方法来整理思想、行为，因此能不断地实践在自己身上，并且教导别人。

十三：成功者找方法，失败者找理由。成功者愿意做失败者不愿意做的事情。

如果你能不断采取以上做法，进而养成习惯的话，这些习惯对你可能不只是百万元的价值，更可能带给你金钱和心中的富有。

成功思维的15个模式

一、外表：为成功而打扮。

1、职业套装是“第一笔”投资。

2、设想“你心目中的成功者的妆扮”是怎么样的？

二、思维会影响行动——行动会影响情感。

1、你有潜意识。

2、你有潜能。

3、成功只须选择正确的习惯。

三、专家的自信：

以微笑的目光“直视”对方。

大声地告诉对方（不论是谁！）：我是专家，我会教你正确的方法。

四、目标培训法：

让我们来看看你会以“此项事业”中，获得哪些益处？①②③④⑤

五、讲演能力训练：

①运用你的潜意识。

②列出你感兴趣的任何话题。

③将大家的话题写在纸条上集中起来，每人随机抽签，然后作“即兴演讲”。

④三段论式演讲：A、要讲什么；B讲故事；C讲了什么。

成功思维的15个模式

⑤立刻纠正姿势、发言、表情。

六、成功的定义：

达成目标、享受过程、为社会做贡献。

成功可以模仿，成功可以复制，照成功者的信念做。

成功者具有：

①良好的心态，

②优秀的能力技巧，

③每天练习1000次

希望就是绝望。

想成功=不成功。

一定要成功=成功

苦练：练技术，练能力；巧练：练态度，练头脑。

七、如何策划：抓住最大的趋势。

行动导致结果，但只有正确的行动，全力以赴的行动，才导致正确的结果（成功）。

八、冠军是一种习惯。

1、销售冠军：重拳出击，比要求得做的更多。

2、积极但不要心急，准确地思维。

3、要问自己两个问题：

成功思维的15个模式

- A、我今天学习了什么？
- B、我明天如何能做得更好？
- 4、大成就是小成绩的累积。
- 5、成功是每一个环节都成功，冠军对每件事情要求非常严格。
- 6、销售冠军：重信用，守承诺。
- 7、销售冠军：一马当先，乘胜追击。
- 8、销售冠军：重信用，守承诺。
- 9、销售冠军从每天拜访20个客户开始。
- 10、销售冠军没有借口。
- 11、销售冠军绝对不低估竞争对手。
- 12、连续成功冠军才是真正的伟大冠军。
- 13、不要把身边的人作为对手，而要把世界冠军做为对手。
- 14、面对压力才会成长。冠军主动挑战压力。
- 九、没有人生来会跳高，方法是后天学来的。
 - 1、人要自信，但不能自大。
 - 2、亿万富翁从百元开始，百元从交换名片、建立顾客档案开始。
 - 3、坚持创新，进入竞争最少领域。
 - 4、自己白纸黑字写下：“我可以做得更好的10个方面”？

成功思维的30个模式

十、行动力来自于活力。

- 1、失败（输）不要紧，关键要检讨，主动检讨是成功之母。
- 2、管好前景。
- 3、顶尖的经销商，卖的是自己的态度。
- 4、我人生没有任何问题，只是态度有问题。
- 5、态度是一种选择，你自己完全可做选择。
- 6、必须主动与这世界上所有高手过招。成功是一种选择。冠军是一种选择。

十一、成为冠军（各行业顶尖人士）的第一要诀：下定决心。

- 1、下定决心=切断一切退路！
- 2、人只有二类人：一是上流（以第一为目标的人），二是不入流。
- 3、当一个人下定决心之后，他的潜意识可提供的能量是无限的。
- 4、要真正地下定决心，这只有你自己才知道。（混沌开基）。
- 5、销售冠军不在乎别人的冷言冷语。第一名不跟普通的人在一起消遣，只跟一流的人在一起合作或竞争。
- 6、冠军主动影响别人，也影响别人成为冠军。
- 7、销售冠军不是个人的，而是使团队成为冠军，拥有团队精神，要互相支持。带领团队成为冠军。

成功思维的15个模式

十二、成为销售冠军关键是：拥有强烈的动机（有足够的理由）。

- 1、成功是一个心理学的游戏，不断地给自己更努力的理由。
- 2、更强烈的动机（今年！！本月！！！！）
- 3、动机举例：①给女儿买一台电脑②为儿子买一套教材③为妻子开一家小店④为企业提供更好的培训……

十三、说服任何人的二个方法：

- ①给他痛苦（不卖产品会有什么痛苦），
- ②给他快乐。

十四、冠军的持质：

- ①诚恳
- ②脚踏实地
- ③谦虚的学习态度
- ④良好的性格，良好的个性
- ⑤保持感恩的心态
- ⑥良好的形象
- ⑦丰富的知识⑧
- ⑧永不服输的精神（事事成功，是因为凡做一事，不成功不罢休）

成功思维的15个模式

⑨向不可能挑战

⑩永远比别人多走一里路（多做一些）。

十五、冠军诞生于持续的“学”和“练”。

- 1、一个伟大的球员之前有一个伟大的教练。
- 2、成功的教练会将成功的习惯传至失败的成员。
- 3、先使自己成为成功者，才能教别人如何成功
- 4、拥有成功者的形象
- 5、尽力不如比人更努力！

直销事业成功十大法宝

一：分享与关怀

把直销工作当作是公益事业去经营，以宗教家的情操去对待别人、关心伙伴、也能造就成功的契机！

二：相信

“相信”是事业的独媒，信者才能投入其中，不信者根本不可能做得好。“相信”的层面除了相信自己、相信公司、相信产品，更要相信组织成员。

三：以身作则

“以身作则”是成功者经常挂在嘴边的话，事实证明他们的成就大凡确是与众不同。直销领域中强调“每会必到”，有作为的领导人总是带头先行。

四：简单复制

“简单的事情勿复杂化，复杂的事情更需简单化”，这是直销成功的一大守则。在最短的时间内装备齐全，迅速掌握经营重点是做一个成功的直销人员所必备的专业技能。

五：先利人后利己

“帮助别人先取得成功”，如此这般理念听来似乎不可思议，但在讲求团队运作、组织拓展的直销领域中，这却是成功者必备的信念。

直销事业成功十大法宝

六：坚持，再坚持

坚持不放弃的人，才能有更多正面思考的时间、更深刻屡败屡战的信念，从而赢得更多成功的机遇。

七：归零、学习

来自不同背景经历的人想取得直销事业的成功，“归零、学习”是一个重要因素。而学习的范畴不仅仅是产品面的专业知识，更包括人际关系、营销技巧、肢体语言、团队激励与情绪管理、时间管理，所以，有计划且不停地顺应市场趋势及经营需求学习，才是事业永续的秘籍。

八：凸显不同

凸显不同，并非鼓励特立独行、与人背道而驰，或只强调制度和产品的优势，而是指凸显自己的核心价值观与组织文化。

九：运用新战略

打破传统经营模式、组织创新、导入营销新概念、然后转化成缔结新人的得力说词；譬如有人结合电脑数位工具，架设网站开辟更宽广的销售通道等。

十：自我检讨并改进

直销的运作模式讲求复制，但实行的却是人性化且因人而异、因材施教的功夫，惟有反省检讨、逐步修正才能取得更大的进步，最终获得成功。

成功人的10种好习惯

1. 懂得做人。品德高尚是成功之本。会做人，别人喜欢你，愿意和你合作，才容易成事。习惯于能真诚地欣赏他人的优点，对人诚实、正直、公正、和善和宽容，对其他人的生活、工作表示深切的关心与兴趣。台湾著名企业家张忠谋在黑金横行的社会大环境下依然从来不走后门、不走政商关系，更拒绝钻法律漏洞，赢得企业界和民众的极大尊重，官员也因此从来不敢故意刁难他的企业。

2. 善于决策。一个成功的企业领导者的价值在于“做正确的事情”，同时帮助各阶层的主管“把事情做正确”。面对不断变化的市场，企业经营方案总是不止一个，决策就是要对各种方案进行分析、比较，然后选择一个最佳方案。四川长虹总裁倪润峰1996年率先拿起价格武器将彩电大幅降价，从而确立国产彩电的主导地位，正是看准市场、果断决策的典型。

3. 相信自己。一个成功人士都有很强的信心，有时会有咄咄逼人之势。他们既会在自己内心里相信自己，也会在公众面前表现出这种自信心。成功学的研究成果表明：成功的欲望是创造和拥有财富的源泉。英特尔总裁葛洛夫认为“只有偏执狂才能生存”，坚持与自信成就了英特尔今天的伟业。

4. 明确目标。一个比较完美成功者习惯于为他们的企业建立目标，并使全体员工为之奋斗，为之奉献。什么是领导？世界级企管大师班尼士下了个定义：“创造一个令下属追求的前景和目标，将它转化为大家的行为，并完成或达到所追求的前景和目标。”

5. 充满热忱。热忱有时候比领导者的才能重要，若二者兼具，则天下无敌。产生持久的热忱方法之一是定出一个目标，努力工作达到这个目标，而在达到这个目标之后，再定出另一个目标，再去努力达到。这样做可以提供兴奋和挑战，如此就可以帮助一个人维持热忱而不坠。

成功人的10种好习惯

6. 顽强精神。如果说有一种素质几乎为所有的成功企业领导者所拥有的话，那就是顽强精神。所谓顽强，并不是达到愚蠢地步的顽固，它是一种下决心要取得结果的精神。

7. 重视人才。企业最好的资产是人，同样，团队领导者的美德在于挑选好的合作伙伴。选一个适合的人，比选一个优秀的人来得重要。除了专业所必备的素质之外，他们找人要看3种东西：一是必须精力充沛。有精神、有气派，这样的人可以走长途，可以感染人，适应变动。二是要正直。考虑个人利益的同时，能够考虑到公司的利益。三是要有智慧和胆识，有进行思考的能力和魄力。

8. 充分授权。著名的领导者知道，授权的真正手段是能够给人以责任、赋予极力，并保证有一个良好的报告反馈系统。美国前总统里根是一个出名的放任主义者，他只关注最重要的事情，将其它事情交给手下得力的人去负责，自己因此可以经常去打球、度假，但并不妨碍成为美国历史上最伟大的总统之一。

9. 激励团队。一个企业领导人必须是一个能激发起员工动力的人。组织起一个优秀的团队，是一件非常艰难和重要的事情。激发起他们的热情，挖掘出每一位团队成员的聪明与潜力，并将他们协调起来，是成功的领导者必须具备的一种能力。

10. 终生学习。在商业竞争日趋激烈的今天，企业领导者面临着更新观念、提高技能的挑战，因此需要终生地学习。衡量企业成功的尺度是创新能力，而创新来源于不断的学习，不学习不读书就没有新思想，也就不会有新策略和正确的决策。

孔子说：“朝闻道，夕死可矣。”正是终生学习的最佳写照。

成功经销商必须经历的三个阶段

第一阶段：“昨夜西风凋碧树，独上高楼，望尽天涯路”

营销新人在这个阶段要做好以下几项工作，才能尽快地摆脱迷茫的状态：

1、多学。中国的高等教育较多地表现为应试教育，哪怕是作为市场营销“科班”出身的“营销才子”，其在大学时所学的营销知识也一般很难在较短时间内转化为现实的“生产力”，因此，这就需要营销新手在初入市场一线时，一定要抛弃“眼高手低”、“好高骛远”的不切实际的想法，而一定要以空杯归零的心态，去进行深入地学习。那么，如何学习，向谁来学习呢？第一，向上司学习。上司之所以能成为你的上司，一定有其过人之处，所以，一定要多向上司学习，多学习其带领团队打硬仗、打苦仗、打胜仗的方法，并且，向领导学习，还会给领导一个好的印象，个人成长的机会也会相应地增加，因为领导都喜欢谦虚而好学的人。第二，向同事学习。“三人行，必有我师”，多向身边的同事学习，不仅会给你带来好的人缘，给人以随和、易交往的好印象，而且还容易得到他人的帮助，而很快就与团队打成一片。第三，向企业学习。学习所在企业的文化和管理制度、学习企业的发展史、壮大史，学习相关的产品知识、生产知识，学习竞品企业好的策略与方法等等。第四，向客户学习，尤其是向经销商学习。不要老是认为经销商连高中甚至初中都没有毕业，举止、谈吐粗鲁而不屑一顾，从而不去学习。其实，很多经销商都有其独特的思路和优势而可供我们学习的，关键的是，我们能不能发现。比如，经销商做市场的魄力和胆量，经销商良好人际关系即人脉的建立技巧等等。

2、多看。很多营销新手，在开始第一次出差，或第一次与客户进行洽谈时，总感觉自己信心或底气不足，找不到与客户谈判的要点，容易被客户说服等等，其实，这在很多方面都是因为营销新手缺乏发现，缺乏多看的缘故。

成功经销商必须经历的三个阶段

营销新手上路的快慢与否，就取决于其领悟力的高低，取决于其能不能多学、多读、多看、多练，营销新人只有做好了以上几点，其迷茫的局面才能更快地得以改善，才能更好地步入其发展的第二阶段。

第二阶段：“衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴”

在这个阶段，经销商要做好以下几项“修炼”，一是心理的历练；二是技能的提升；三是形成自己的营销模式。心理的历练，主要是指作为优秀的经销商应该具备的一些心态，比如：自信的心态、积极的心态、敬业的心态、吃苦耐劳的心态，吃亏的心态等等；技能的提升，则是指快速成长自己而需要具备和强化的一些能力，比如，管理经销商的能力、操作市场的能力、团队管理能力、培训的能力、执行力、领导力的提升等；而形成自己的营销模式，即是要能够独立而开创性的工作，因为经销商要想比同行、同事优秀，要想早出人头地，就必须能够有自己的“思想”，能够变通而开创性的展开工作，比如，差异化策略的实践，终端客户的招商等等，

其实，这也是经销商提高自己的领导与操作水平，树立自己的权威与领导地位的一个过程。在这个过程中，经销商还需要努力实现四勤：

1、腿勤。腿脚勤快，是经销商成功的关键要素，很难想象，一个“五谷不分，四肢不勤”的经销商能够获得客户的好评，领导的信赖？因此，经销商要想比别人获得更快地成长，就必须腿要勤，要学会用腿脚来“丈量”市场，如果你能用你的双脚把市场完完整整地“走”一遍，我想新客户是肯定会找到的，新的与二批与零售商的关系也会很好建立，关键的是你能不能做得到。能不能当别人的双脚已在休憩时，而你的双脚还飞奔在市场上、前进的征途中。

成功经销商必须经历的三个阶段

2、手勤。上帝赐予我们双脚是让我们用来走路的，而给予我们双手，则是用来为自己同时也是为别人做事的，当我们做到手勤的时候，我们往往能够成人达己，并获得意想不到的收获。笔者所任职的一个公司的营销员在开发一个新客户时，没有急于推销产品、商谈政策，而是见缝插针地为正在忙碌的准客户装卸货物，递拿产品，忙得不亦乐乎，结果，这个被别的厂家认为是很难缠的客户却做了公司的总代理，并成为了这个营销员的“铁杆子”客户。在运作市场或创立自己个人品牌的过程中，手勤脚快有时会出奇制胜，并往往会收到“无心插柳柳成荫”的效果。

3、嘴勤。嘴勤，是一个经销商必须具备的基本功，可笔者在日常的销售管理当中，却发现有些经销商市场做的非常棒，却不善于表达，尤其不善于向陌生人表达，而这是一个经销商成长的大忌。因此，作为一个优秀而老练的营销员，应该是一个语言表达能力强的人，他知道“到什么山唱什么歌”，知道“见什么人说什么话”，比如，见了上级，要把姓氏及职务“喊”出来，哪怕是自己的铁哥们；见了年老的，应该称呼“阿姨”或“大叔”；见了比自己大的，知道叫“大哥”、“大姐”，从而给自己的业务开展及人际交往增添一道润滑剂。经销商只有做到了嘴勤，才能受客户喜欢，受消费者爱戴，从而让企业满意，以获得更好、更大的发展空间和平台。

4、脑勤。脑勤，是指作为经销商要擅长总结和动脑，要把自己的工作经验和教训善于归纳和提炼，从而更好地指导今后的工作，使错误不致再犯，让经验发扬广大，从而使自己成为一个会思考的营销“智”者，比如，出差在外，当我们“收工”回到宾馆，我们可否躺在床上把自己当天的工作“过过电影”，可否把好而有效的心得体会写在本上，把失败的教训记下来，作为我们借鉴的“范本”，

成功经销商必须经历的三个阶段

长此既往，我们就可以获得进步，就可以在不断积累经验的过程中，实现从量变到质变，形成自己的营销运作模式。

能说、会写、善做，是营销员获得成功的不二法宝。在这个过程中，作为营销员还要学会跟“营销”谈恋爱，要善于把“生活营销化，营销生活化”，从而在工作中能够不断加以磨练，让自己不断得到提升或升华，为自己的成功不断地加大筹码。

第三阶段：“众里寻他千百度，蓦然回首，那人却在灯火阑珊处”

在这个阶段，有的经销商“十年磨一剑”，而成为了企业“日进斗金”的高管，而有的经销商则创办了自己的实体，成为了企业的老板，并且，在他们成功到达“金字塔”顶或成为了自己企业的掌舵人后，他们往往就可以得到：鲜花、掌声、金钱以及声誉，但经销商在达到这个阶段之后，仍然需要在以下方面强化自己：

1、不断学习。现在是一个竞争加剧的年代，“物竞天择，适者生存”的生态竞争规律，促使我们必须“活到老，学到老”，因此，作为经销商，不论你是多么的成功，你都必须有一种危机意识，知道“淘汰期”或“破产期”近在咫尺，经销商只有不断学习了，才能不被社会和企业所淘汰，才能在“灯火阑珊处”保持清醒的头脑，从而使自己时刻立于不败之地。

成功经销商必须经历的三个阶段

2、保持创新。创新是立业之本。“流水不腐，户枢不蠹”，做营销最忌安于现状，最怕小富即安，作为一个经销商，如果他的思维停滞了，那么，他的职业生涯的“黄金期”也就宣告结束了，他就会“必死无疑”。经销商只有保持了创新的意思，不断地创新思维，创新模式，所从事的营销工作才能基业常青，才能在经历了一个成功之后，不断地走向另一个成功。

3、勇于挑战自我。一个人最大的敌人，其实不是别人，而是自己，因此，一个成功的经销商，要想不躺在功劳簿上睡大觉，要想与时俱进而不被行业所淘汰，就必须时刻勇于挑战自我，挑战过去，勇于与“旧我”告别，从而做一个谦虚而奋发的人。在“长江后浪推前浪，一代新人换旧人”的今天，无论在任何条件下，经销商都没有理由狂妄，没有理由夜郎自大，没有理由目中无人，没有理由妄自菲薄，经销商只有勇于挑战自我，才能不断地创造新的天地、新的舞台，新的辉煌。

成功的五种能力

1. 信任力。信任力是建立自信的根本。首先是相信自己，相信自己能在直销里获得成功。其次，就是信任公司，信任产品，信任制度，信任公司的企业文化，尤其是要信任自己系统的领导人。只有自己的信任力提高了，自己的决心才会大，目标才会大，收获当然才会大。

2. 学习力。直销是一个学. 做. 教的过程。再优秀的人，进入这个新型行业都要从小学生做起。所谓的先做学生，后做先生。只有通过学习，你才能对直销的趋势有所了解，才能正确选择公司，才能准确宣传公司的经营理念，才能熟知商品知识，才能掌握直销技巧，才能从外行变内行。在营销领域里，从来都是专家才是赚家。所以，学习力越强，赚钱的能力就会越强。

3. 行动力。十个好的想法不如一个行动。再好赚钱的生意，你不去做，也会一无所获。所以要想在直销里得到自己想要的一切，提高自己的行动力则非常重要。

4. 培训力。团队要想做强做大，就要善于在自己的团队里培养领导人. 培养讲师。我们不但要善于倍增业绩，更要善于倍增领导人和讲师。这样，我们对团队成员的培训工作就要不断加强。如果您能培养出更多优秀的精英，那您的团队一定会越做越大，收入也就会越来越丰厚。

5. 领导力。带领几个人的能力和带领几百个人的能力要求不同，带领几千人和带领几万人的能力要求更不同。我们常说：“带十个人要用心去带；带一百个人要用情去带；带一千个人要用形象去带；带一万个人要用魅力去带。”所以，随着我们的团队日益壮大，你作为一个团队领头人，就一定要提高自己的领导力。否则，就会走向反面。

成功经销商十大秘诀

对于普通人而言，性格将决定其命运！这一点，对急欲迈向成功的经销商员更是极其关键。下面所列举的十条诀窍，能够帮助本土营销人员走向成功。

- 1、对销售工作充满极大热情。这应该是一名迈向成功的经销商员最重要的特质。即使本人因为其它的事件或情况，导致情绪不佳，但每次与顾客进行接触时，都应表现出笑容、热情与以及易于沟通。乐意使前来咨询的人从你传授的知识和建议中获益。
- 2、抓住一切机会进行销售。销售地点不应仅仅局限在售点或会议室，销售的机会也不会单单出现在正式会晤的时候，应该在更为广阔的时间和空间从事销售活动，比如餐宴、酒吧、俱乐部等一切遇到机会的场合。
- 3、做自己的时间的主人。经销商公文包要经常随身携带，里面名片、产品说明书、空白订货单等准备齐全。要做到今日事今日毕，尽量充分的利用晚上或午餐时间做一些对销售有补充的工作。和客户的约谈以及签订订货单或合同，一定要准时，最好提前5—10分钟赶到现场，当出现意外情况无法按时履约时，一定要向客户说明。
- 4、将自己当成顾客的顾问。经销商的目的是售出商品，但售出商品的最好的手段就是使自己成为顾客的顾问。因此你应该努力掌握你所从事领域的最新资讯和趋势，使自己逐渐在职业方面变得更专业，和受到顾客更大的尊敬和信任，这样一来，你得到的成功的机会也将更多。
- 5、不作空头承诺，要真诚地倾听顾客的声音。在不了解顾客的真实想法和顾客对产品或服务的疑虑时，千万要克制自己不要多说，也不要做出任何说明与解释。应该耐心而真诚向顾客提出利于引导顾客表明自己要求和愿望的问题，并且对顾客的意见表示出真诚倾听的愿望和百问不厌的热情。

成功经销商十大秘诀

6、相信自己的产品或服务总有顾客中意的理由。要对自己的产品或服务充满信心，在明白顾客的需要或问题之后，应该始终站在顾客的立场说明产品或服务适合顾客的理由，并且所做出的断言应与产品或服务的情况保持一致。

7、成为所售产品或服务的真正内行。这样的话，经销商就能够对疑问和异见做出适当的回答，将不同的看法和猜疑转移到产品或服务对顾客的切实利益点上来，并达成交易。

8、千万不要催促顾客的购买行为。切记千万不要力图尽快完成销售而催促顾客做出决定。一旦顾客愿意坐下来跟你谈或者乐于向你咨询，这就已经表明顾客对你的产品或服务产生了兴趣，但是，从兴趣到行为是需要一个过程的，要充分给予顾客思考和选择的时间，并在这段时间内通过自己的专业和服务努力促成顾客的消费行为。

9、顾客的最大满意要比销售合同来得重要。要深刻认识到顾客的满意才是你销售工作最大的价值，而不仅仅只是简单地将商品售出。这将加强你是代表顾客利益的顾问形象，确保你能获得信誉和口碑，并为你的未来带来更大更多的销售机会，比如顾客以后再买东西时仍会找到你，或者为你介绍其它的客户或业务。

10、永远保持谦虚谨慎和好学的态度。销售是一项实践性极强的工作，重要的经验来自大量的交易和销售活动，来自与顾客无数次的沟通，因此要不断以足够的谦虚、真诚和好学的态度，稳健你的工作作风并加以完善，比如，善于总结每一笔业务的失败和成功的经验等。

成功的五种能力

1. 信任力。信任力是建立自信的根本。首先是信任自己，相信自己能在直销里获得成功。其次，就是信任公司，信任产品，信任制度，信任公司的企业文化，尤其是要信任自己系统的领导人。只有自己的信任力提高了，自己的决心才会大，目标才会大，收获当然才会大。
2. 学习力。直销是一个学. 做. 教的过程。再优秀的人，进入这个新型行业都要从小学生做起。所谓的先做学生，后做先生。只有通过学习，你才能对直销的趋势有所了解，才能正确选择公司，才能准确宣传公司的经营理念，才能熟知商品知识，才能掌握直销技巧，才能从外行变内行。在营销领域里，从来都是专家才是赚家。所以，学习力越强，赚钱的能力就会越强。
3. 行动力。十个好的想法不如一个行动。再好赚钱的生意，你不去做，也会一无所获。所以要想在直销里得到自己想要的一切，提高自己的行动力则非常重要。
4. 培训力。团队要想做强做大，就要善于在自己的团队里培养领导人. 培养讲师。我们不但要善于倍增业绩，更要善于倍增领导人和讲师。这样，我们对团队成员的培训就要不断加强。如果您能培养出更多优秀的精英，那您的团队一定会越做越大，收入也就会越来越丰厚。
5. 领导力。带领几个人的能力和带领几百个人的能力要求不同，带领几千人和带领几万人的能力要求更不同。我们常说：“带十个人要用心去带；带一百个人要用情去带；带一千个人要用形象去带；带一万个人要用魅力去带。”所以，随着我们的团队日益壮大，你作为一个团队领头人，就一定要提高自己的领导力。否则，就会走向反面。

**直销事业——
一把打开成功之门的金钥匙！**

**谨以此献给所有在直销事业中
渴望成功的朋友们！**