

## 新人如何有效切入直销话题

很多直销新人在进入公司之后，最大的困惑就是感觉不知道如何在客户面前切入直销话题。其实，切入的方式有很多种，这需要根据客户的情况灵活应变。

很多**直销新人**在进入公司之后，最大的困惑就是感觉不知道如何在客户面前切入直销话题。其实，切入的方式有很多种，这需要根据客户的情况灵活应变。

### 一、寻找机会，寻找适合自己的出路

在切入话题前，可与之简单的沟通，了解他的需求点，然后再将直销的机会慢慢切入。对于直销的销售模式、制度、企业等都可以与之交谈。

### 二、一直在营销行业

可轻松聊天的方式，从国际、国内直销发展的历史、现状、未来分析直销在中国发展的趋势，从更高更宽的角度去审视这个行业，让他对你有一个更为全面的认识，用你的知识、能力证明与你合作是“跟对人”了。

### 三、非常羡慕直销行业有成就的人

与他们多交流：如果要想取得优秀的业绩，只要选择一个好的创业工具、创业通道、创业平台、创业机会，跟随一个好的直销系统，老老实实做人，踏踏实实做事，不断地积累市场，不断的学习专业知识，成为直销行业的内行，有一天会成功的。

### 四、知道直销是机会，只是担心自己会失败

从鼓舞他们的信心和勇气入手，同时要引导他们正确对待挫折和失败。一般情况下，领导人要告诉团队伙伴，人生的唯一失败就是不敢参与，委婉地表达人生其实没有失败，只有放弃。

### 五、观点始终认识不准确，认为有偿消费是不对的

应该告诉他们：在传统生意中我们面对的都是消费者，但在直销中他们不仅是消费者，还是经营者。消费的同时还有利润，这是新生事物。不能用过去的模式来套用，因为社会一直在向前发展。其发展过程是：在卖方市场，我们是主动消费；而在买方市场，我们是被动消费，这是一个规律。

### 六、一直抱着旧观念不放

有效的**切入直销话题**，首先应该从转变他们观念入手，应该提醒他们：社会在发展，新的时代已经到来，新的机会随之产生。昨天是机会，不等于今天还是机会，新事物是为了代替旧事物而出现的。从观念上入手，并不断地跟进他们。

#### 七、想要抓住新机会，但不善于学习

与之探讨学习的重要性，并告诉知识匮乏的人，最有可能和财富擦肩而过。21世纪是知识经济时代，就是凭知识挣钱，要想在一个领域或行业成功，一定要逐渐成为内行和专家。

#### 八、曾经有过辉煌，经历过大起大落

与这类人切入直销话题时，要告诉他们新陈代谢是自然法规，长江后浪推前浪是永恒不变的发展趋势，要在新事物中找寻机会，求得发展，再创人生的第二次辉煌。

#### 九、对这种销售模式存在误解和异议

给他分析以下商业发展史，告诉他们直销在国外已经很普遍，在国内也是一种必然的趋势，是不以人的意志为转移的。销售产品时，传统行业收入是加法，直销体现的是乘法。

#### 十、戒备心特别的强

应该告诉他：我们过去之所以失去了很多机会，是因为我们拒绝别人的太多了。只有善于倾听的人，才会掌握信息；也只有掌握了大量的信息的人，才会有更多成功的机会。拒绝别人等于拒绝财富，拒绝别人等于拒绝成功。