

直销人新人成长三大要素

新人胆量大，敢于开口说话，敢于和伙伴、上级领导、客户进行“沟通”。不能有畏惧心理；即使有畏惧心理，也必须在尽量短的时间内克服。新人一旦畏手畏脚，就失去了存在的价值！

一、胆大

行销领域，新人胆子必须要大。这个“胆大”体现在两方面：

其一，新人胆量大，敢于开口说话，敢于和伙伴、上级领导、客户进行“沟通”。不能有畏惧心理；即使有畏惧心理，也必须在尽量短的时间内克服。新人一旦畏手畏脚，就失去了存在的价值！有些新人，总认为自己刚进入企业，要“低调”、“谦虚”，“勤学”，幻想着通过自己的“聪明才智”和“自学”成才，有不懂的问题也是藏着捏着，总担心自己请教别人是丢面子的事情，甚至害怕领导责骂，担心客户训斥。这样的新人，实际上是害了自己，也害了企业，很难成才，最终难逃被“淘汰”的结局。反之，另外一些新人，充分发挥自身“青春活力”、胆大、果敢行动，不懂就问，积极主动联系客户，即便被客户拒绝多次，也是无所畏惧，勇往直前；这部分新人往往在短时间内，获得足够的知识和经验，融入到新的团队中去，并且取得不错的业绩。胆小的新人，很难在行销领域立足；除非快速改变！

其二，对自己所在的企业有信心，对企业的产品有信心。“**做直销就是做人**”，当一个直销人对企业、对企业的产品都没有信心时，他让客户心甘情愿购买企业的产品，那是一种妄想，因为员工都对产品没有信心了，客户怎么可能还对产品有信心呢？所以，新人胆大的第二个表现就是对自己的企业、自己企业的产品充满自信、充满激情，这样才会让客户受到感染，让客户放心购买。总之，新人成长第一要素，就是必须“胆大”。

二、不要过多的考虑客户

很多新人，总是将“客户是上帝”这个观点挂在嘴边，记在脑海深处，并在具体工作中“身体力行”，“充分考虑客户的情况，站在客户的立场考虑问题！”

包括：白天，该给客户打电话就打电话，该联系就联系。大不了，客户正好在忙，那么我们改个时间再和客户沟通。不要怕被客户拒绝！如果客户真的很忙，那么我们利用下班时间，比如晚上或者周末，主动给客户联系，客户也是人，不可能是一年365天、每天24小时工作。晚上或者周末正好是和客户沟通的大好时机。

做直销的，说到底，就是要将业绩做起来，将团队建立起来，要从客户口袋里拿钱回来，所以我们必须积极主动去“要”，而不能“等”，更不能过多考虑客户的情况，导致自己全面被动。

三、听上级领导的话

很多新人，为了表现自己，想要快速融入到新的团队中，总幻想着“一夜成名”，通过某个“**创新**性的业绩”证明自己，成为企业的核心骨干。所以，他们在具体工作中，更多的想着“小聪明”，对于上级领导的话，“听一半，丢一半”，甚至就是“左耳朵进，右耳朵出”。

事实上，这种心态非常不好，而且在实践中，会给新人带来“巨大的灾难性后果”！对于新人来说，成长的第三个要素就是“听上级领导的话”。上级领导做的指示和要求，肯定有其合理性和实用性，而且多是经过实践检验证明是科学合理的。

“听上级领导的话”，实质上就是上级领导在帮助新人更快、更好的融入到新的团队中去。

当新人进入一个新环境，他对新环境的方方面面其实都是陌生的；这个时候，新人不要想着“创新”，更多的应该是“适应、熟悉”。等到新人变成“老人”，再来谈创新！否则，后果很严重，新人很受伤！