

**直销菜鸟跟高手的差距在哪？**

怎样从直销菜鸟转变成直销高手？在短期内把直销做起来是每个直销人的梦想，不管你是带着什么样的目的加入直销，每位直销老师都希望自己的事业能蒸蒸日上，但做直销的人这么多，并不是所有人都可以成功，对直销人而言要怎么做才能让自己从菜鸟向高手靠近呢？

## “菜鸟”转变“高手”

### 1、要给自己制定目标，并努力朝着自己的目标去奋斗

不管我们从事什么岗位，要想让自己优于其他人一定要给自己制定可行性目标，并朝着自己的目标一步步去努力。一个缺少奋斗目标的人就好比大海中航行的船只没有指南针的指引，它永远找不到自己要去的方向。直销人若能学会每年、每月、每周甚至是每天给自己制定一个切实可行的目标，尽自己最大的努力去做好，天天坚持去做，等一段时间下来你会发现自己的成长，你离自己最终的大目标也越来越近，你会为自己所做的一切感到骄傲。

### 2、要让自己不断去学习，让自己具备足够的专业知识

从事任何行业都需要具备该行业的专业知识，你对一个行业越了解，之后在发展事业的时候对自己的帮助就越大。你拥有了专业的知识后再去邀约客户，去跟客户进行沟通都会变得很简单，你对直销行业了解越多，你说服客户或者推荐产品的成功概率就越高。

### 3、当自己的目标确定以后要集中精力去做事

做一件事的时候能够全情投入也是高手跟普通人最大的区别。当你能够把直销当做一份事业去做，你就不会被身边的其他事情所影响，也不会一遇到困难就想着退缩。直销人要想取得成功，当你给自己制定目标以后就要全身心的投入到其中，让自己为了这份目标不断去努力。

### 4、做直销不能害怕吃苦，一定要有吃苦耐劳的精神

任何行业的成功都不可能那么随意，你想获取比别人更好的成绩就应该付出更多的努力。你想取得多大的成就就应该付出多大的努力，直销是先付出再有回报的事业，你光想成功而不投入时间跟精力这只是天方夜谭。

### 5、学会拓展自己的人脉圈，不停息地编织人际关系网

做过直销的人都清楚人脉对自己事业的影响有多大，一个人如果没有广泛的人脉作为支撑就算他能力再强，事业也是很难做大的。要想让自己的市场不断壮大，一定要想办法去拓展自己的人脉圈，当你认识的人越来越多了，你的事业自然就会越做越好。

### 6、注重个人执行力，效率越高成功的可能性就越大

直销绝不是你什么都准备好了再去做，它要的是你的执行力，如果你总是拖拖拉拉，你再好的想法也会成为空想。直销精英跟普通经销商最大的区别就是办事效率高，他们会在自己想到什么就立即去完善去执行，也许你没有他们的优秀工作经验，但只要你提高自己的工作效率，让自己办事不拖拉你也会有成功的一天。

#### 7、直销成单不意味着工作结束，还要做好跟进工作

对直销人来说凡事及时做好跟进工作对自己的帮助还是很大的。对上司、朋友、同事以及家人交代过的事情都要保持及时跟进，这样才能让事情顺利的发展下去，有效的跟进是直销人必备的做事风格。