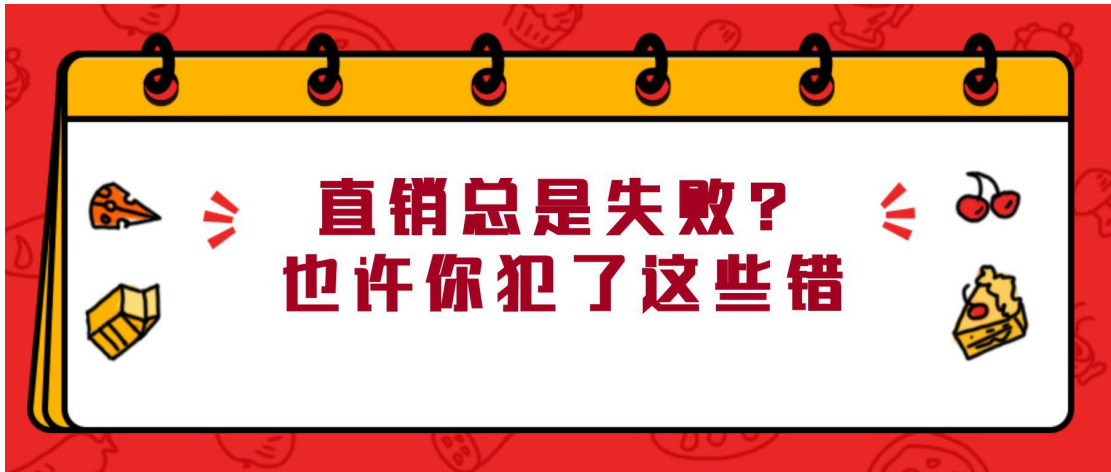


直销总是失败？也许你犯了这些错

直销总是失败，那你有没有认真思考过是什么原因呢？下面我们来分析分析：



1、缺少一定要成功的信念

实际上，这是对自己，对事业的一种不负责任的态度。在直销工作中一旦遇到问题和困难，就开始为自己找借口，或者逃之夭夭。

2、没有认同直销精神

直销是一个带动人、感染人的事业，你的一言一行都会感染到你身边的人。因此，要做好直销，必须清楚地了解直销及其本质，准确地定位自己。

3、只销不扬或只扬不销

一个优秀的直销人，一定是一个产品专家和事业行家。只有加深对产品的了解，才能服务于消费者，只有懂得事业的优势，才能更多整合人才，扩大市场。

4、没有融入会场

会议是直销的发动机。一个团队的作战能力，来源于平时的默契和理解。会场是反思的地方，通过会议上对同伴工作的观察，可以矫正自己的言行和修正自己的错误，从而更好地开展工作。

5、没有处理好领导和被领导的关系

直销是一个团队合作的事业，彼此尊重、彼此信任、彼此配合才能发挥更大的优势。一个优秀的直销人，一定要学会配合领导的工作。

6、不会处理阶段性的成功

直销，从无到有，从弱到强，需要不断总结和完善，更需要戒骄戒躁，谦虚谨慎。

7、没有持续地学习和成长

一个成功的直销人，一定是一个永远不断学习的人。学习和成长是直销事业成败的关键。

8、没有做好财务规划

尤其是刚开始做直销的人，合理规划和支配自己的财务是非常重要的。

9、过度迷恋领导权和舞台

一个优秀的领导人，应该给别人更多的机会去展示自己。领导人的真正价值就是把追随者培养成为领导人。

10、没有用心经营人际关系

真诚待人，用心经营自己的人脉资源，是成就直销事业的前提。小成功靠自己，大成功靠众人。只有众人划桨才能开大船。