

《傳銷秘笈（修訂版）：成功經營你》

图书基本信息

书名：《傳銷秘笈（修訂版）：成功經營你的傳銷事業》

13位ISBN编号：9789867683168

10位ISBN编号：9867683161

出版时间：2003年09月23日

出版社：漢湘文化

作者：方天龍

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《傳銷秘笈（修訂版）：成功經營你》

內容概要

本書特色

修訂第50版

這是由國人寫作，歷來最暢銷的傳銷入門書，高居暢銷書排行榜多年，歷久不衰，允為經典之作。
強力推薦熱銷30萬冊典藏 限量發售

《傳銷秘笈（修訂版）：成功經營你》

作者簡介

方天龍

方天龍是一位不喜曝光，卻熱愛生活的文化工作者，得過不計其數的小說等大獎。潛心寫作多年，著書五十餘本，橫跨人物傳記、健康醫學、投資理財、行銷管理等四大領域，極受好評。

他的著作所以暢銷，主要是因為他的寫作全是來自真實生活的歷練、親身體驗或採訪，而不是閉門造車、純講理論而已。所以，他的書實用性非常高。本書從未登過廣告，僅憑口碑相傳，即熱銷九年，歷久不衰，可謂傳銷書籍之奇蹟。馬來西亞及大陸等地均曾查獲盜印本，台灣亦已追究盜改本多種。作者從跨世紀以來，即接受著名傳銷趨勢家李久慈先生邀請，成為《直銷世紀》雜誌社顧問。

書籍目錄

第壹篇 為什麼要做傳銷？

第一章 傳銷是未來商業的主流

傳銷族人口暴漲

釣魚的故事

第二章 傳統事業何以不如傳銷事業

傳統如逆水行舟，傳銷是四兩撥千金

傳統苦哈哈，傳銷笑哈哈

傳統風險高，傳銷成本低

傳統老闆留一手，傳銷上線傾囊相授

傳統一時一地，傳銷海闊天空

傳統釘牢店面，傳銷享天倫之樂

第三章 傳銷能賺取「合法的暴利」？

分享心態與賺錢心態

第四章 什麼樣的人適合做傳銷？

傳銷贏家與傳銷輸家

第五章 有投入，就有希望！

人人都該佔傳銷一席之地

把心歸零，誠則靈

第貳篇 做什麼產品的傳銷？

第一章 怎樣選擇傳銷公司？

產品能令你感動

公司具備永續經營的條件

上線陣容堅強

傳銷產品與你的專長有關

第二章 別誤入老鼠窩

台灣老百姓誤解了十幾年

撥開雲霧仍見渾沌

磨磨照妖鏡

第三章 經營傳銷事業，做自己的主人

數數籌碼，評估自己的勝算

第四章 該用多少時間經營

從兼職開始「盜壘」

專職做個「全壘打王」

第參篇 怎樣做傳銷？

第一章 江湖一點訣，說破不值錢

傳銷如接吻，必須與人分享

傳銷運作的基本模式

第二章 推薦的步驟與技巧

先具備一副老闆相

列名單

排順序

發動第一波攻勢

第三章 「創業說明會」運作方法

邀約技巧

順勢邀約，技高一籌

會場運作的實務策略

「A B C 組織傳承法」的妙用

會後會

第四章 新傳銷商講習

激勵士氣大會

第五章 家庭集會法

自辦多元化聚會

第肆篇 如何作零售與產品示範

第一章 零售、推薦、服務三部曲

從適當庫存開始

建立所要拜訪的顧客資料

與顧客約定見面

留下第一次的好印象

第二章 實戰技巧

潛在顧客類型分析

精通「購買」心理學

由產品切入

善用發問激起需求

產品解說

強調證據力

獲取訂單，締結合約

第三章 售後服務

買賣不成，別忘了繼續做朋友

埋下再一次購貨的種子

第伍篇 如何發展組織？

第一章 向「水滸傳」學習

第二章 先橫後縱，尋找老鷹

在其他傳銷戰場上「借將」

具傳銷理念的「自由人」

與社團負責人多聯繫

以客養客，結識二號人物

第三章 陌生市場的建立

見人點頭，隨時隨地交朋友

熱中活動，廣伸觸角拉關係

擔任義工，踩上成功墊腳石

問卷調查，閒談尋求切入點

聲東擊西，創意傳銷走偏鋒

第四章 如何順著上線的竿兒向上爬？

複製的重要

第五章 如何替下線打氣、加油？

溫情的必要

《傳銷秘笈（修訂版）：成功經營你》

第陸篇 成功者的十大特質

第一章 積極而不心急

第二章 「改變」是贏家最大的籌碼

第三章 有一分證據，說一分話

第四章 臉上不發光的人，永遠不會變成一顆星

第五章 跟著顧客的心情走

第六章 不吝惜真誠的讚美

第七章 眼前一笑皆知己

第八章 對產品要有宗教家的狂熱

第九章 速度第一

第十章 「堅持」是最動人的情操

第柒篇 如何化阻力為助力？

第一章 克服倦怠與挫折感

可以挫折，不可以挫敗

天涯何處無芳草

失敗者的「腦筋急轉彎」

化缺點為優點

第二章 打開顧客反對意見的死結

先處理心情，再處理事情

嫌貨人才是買貨人

顧客拒絕你的幾種類型

爭辯是銷售中最大的敗筆

第三章 組織團隊的砥礪

傳遞勵志小故事

鼓勵無助的下線

《傳銷秘笈（修訂版）：成功經營你》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com