# 如何做好直销工作

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-10-17

*第一篇：如何做好直销工作如何做好直销工作一、确定目标客户只有在目标客户最集中的地方寻找客户，定位目标客户，要找对人，用MAN来表示关键人。M----有钱，关键人必须有预算来购买你的产品.A----有权，关键人必须有决策权（对决策有重要影响...*

**第一篇：如何做好直销工作**

如何做好直销工作

一、确定目标客户

只有在目标客户最集中的地方寻找客户，定位目标客户，要找对人，用MAN来表示关键人。

M----有钱，关键人必须有预算来购买你的产品.A----有权，关键人必须有决策权（对决策有重要影响）N----有需求。

二、有效的销售准备

1、明确给客户打电话的目的2、明确为达到目标所必须提问的问题

3、设想客户可能会提到的问题并做好准备

三、引人注意的开场白（10秒就抓住顾客的注意力并引发其

兴趣，30秒内决定了后面的命运是结束还是继续）

四、取得客户信任（沟通）

五、讯速进入正题（销售产品）

六、强调自身价值（如何在最短时间内和客户建立关系取得信任、产生交

易）

技巧方面：

1、明晰打电话的主题和目的2、注意打给对方电话的时间、地点、环境

3、注意电话沟通过程中的坐姿（影响心情）

4、语气要有亲和力

5、注意声音的活力及节奏

6、注意说话的逻辑性与严密性

7、永远保持微笑

8、清楚的告知对方你是谁

9、直接告诉对方沟通的主题不要绕弯子

10、想好先说什么、后说什么、注意谈话的步骤

11、提前为沟通障碍做好准备（对方的异议、各种突发

情况）

12、要致力于和对方建立信赖与友谊

13、学会用事实与案例说话

14、不要假设对方很了解或很理解（自己针对情况问题

耐心解释及解决问题）

15、学会确认对方的意见和观点（如：你不断的点头或

重复对方的观点，又如“你的观点是这样的吗？”让对方道尽观点。努力了解对方的想法、需要和条件，这样他不会怪你，反而会逐渐感到满意和被理解，从而对你提出的观点也会表示理解。）就是和对方站在同一战线上

16、学会倾听和理解

17、注意你通话过程中的周围影响

18、为下次电话或会面做好铺垫

19、注意你电话中的收尾方式

20、电话结束时等对方先挂电话

**第二篇：如何做好直销**

如何做好直销？

要想做个成功的直销人，首先要明白为什么做直销？大多数人的回答：为了挣钱呀！不全对，但挣钱是很重要的目的之一。直销的确可以挣钱，但是你有没有问自己：我准备挣多少钱？我准备用多长时间达到自己的目标？很多直销人在直销行业风风雨雨数年，仍然一无所获。目标不明确是重要因素之一。下面谈谈我的体会。

一、为什么做直销

为什么给自己和家人购买医疗保险？是为了在未来不可预料的疾病来临时，可以有医疗保障；

为什么做直销？是为了在未来不可预料的财务危机来临时，可以从容面对。

我们谁也不能保证，目前的工作可以作为终生依靠。西安绿谷偌大的一个企业，在一夜之间宣布倒闭，我的一位朋友下午3点还在开会布置工作，4点公司就宣布解散！类似的企业少吗？以后还会出现吗？肯定会。我们把命运赌注压在：我的企业不会倒闭。也许你赌赢了，但是等你到50岁的时候突然赌输了，也许从此走进“悲惨世界\"。

二，我为什么做直销？

1、给家人的一个经济保障，在我遇到任何意外之时，不会让我的家人陷入贫穷。

2、给孩子的教育和生活提供保障，在她步入大学和工作以后，每个月都会有一个额外的“高工资”。

3、给孩子的遗产，我不需要额外给孩子存款，把我的“位置”留给她，就等于留给了她终生的财富。

4、让我和家人享受生活。当不需要考虑再为他们留下存款的时候，我们可以尽情享受生活的快乐，甚至环游世界。

三、如何选择直销公司

因为我知道了自己为什么做直销，所以如何去做也就清楚了。

1、选择一家会长久发展的直销公司。我做直销的所有想法，必须在公司有持久生命力的基础上才能实现。如果在一家直销公司辛苦运作三四年，公司宣布解散，我的一切希望和付出也会化为泡影。许多直销人的悲哀也在于此，直销不同于传统行业，跳槽往往越跳越高；而直销行业一旦跳槽，就等于你一切从零开始。所以认真、理性地选择直销公司是头等大事！选择公司的时候，多看第三方的评价和报道，暂时忽略直销公司的自我评价；看公司是否国际化运作（开拓国际市场，并得到多国家的许可），这样的公司很正规（我们自己很难判断的）；查看公司近几年的发展速度，能长久发展。

2、公司的文化。靠个人能力，想要在直销行业成功是很难的。直销是非常符合现在营销理论：资源整合。团队内有各种各样的人才，可以互相帮助和互补，自己努力的同时，学会“借力”，才会成功。而这么多人才能够聚集在一起，互相无私奉献，靠的是什么？靠的是公司文化。在任何一个行业，企业文化就是公司的灵魂。大凡成功的公司，待遇可以吸引人才，而文化能留住人才。

3、选择质量上乘的产品。产品是否有差异法的竞争力，产品的效果是否视觉化，直销是做人脉的，往往是从自己的家人和朋友开始。如果产品不好，会直接损害了自己最亲近人的利益，甚至毁了自己的形象和信誉。尤其是健康类产品，最好选择在世界上排名前列的产品，不仅会帮助他人健康，还会获得顾客的尊重和感激，同时产生自己的财富。

4、产品能够重复消费。做过销售的人都明白：巩固一个老顾客，永远比开发一个新顾客容易。不能重复消费的产品，就等同于你永远在开发新顾客。你也许会成功，但是付出的辛苦一定比别人高很多。公司的产品也未必很多，符合：简单、易学、易教、易复制，才是

最适合直销的产品。有个直销界的朋友告诉我，他最近越做越难，我看了一下他们公司的产品，销量最好的产品都是一次性消费的，等你周围的人脉都购买以后，就出现了提高业绩的“瓶颈”。

5、奖励制度。好的奖励制度可以让你在较短的时间走向成功，更重要的是让成功持续和长久。什么是好的奖励制度？已经经过了磨合期，并且还在高速发展的公司，她的奖励制度就是好的。当然好的制度中还有最好的，什么是最好的制度？每个人做直销的理念不同，对最好的评价也不同。总是，在好的制度中，最适合你自己的，可以让自己在更短的时间达到目标的，就是最好的制度。

6、系统。每家直销公司都有和失败的人，即使你真正在努力工作。为什么？因为你没有选择一个好的系统。系统是什么？系统就是成功的模式。如果你准备从西安到北京，系统就是你选择的交通工具（步行、汽车、火车，还是飞机）。是不是飞机是最好的工具？不尽然。我晕机，只能坐火车；我没有买上火车票，只能坐汽车。什么意思呢？首先选择世界上成功的系统，然后选择最适合自己的系统。

7、团队。好的团队内有聚合力，有各种各样的人才，与互相帮助的氛围，有个人魅力和无私帮助队员的领导人。好的团队，往往不是一个人成功，而是一群人一起成功。团队不仅仅要激励伙伴，更重要的是要教会伙伴如何成功的方法。如果你现在的团队只知道激励，没有教给你成功的方法和技巧，除非你是很有头脑和能力的人，否则，你可以考虑重新选择了。

8、推荐人和上线。直销的核心是复制。大家看过细胞是怎么复制的吗？是细胞先制造另外一份和自身相同的DNA和其他重要结构，然后\*\*为两个细胞，这就是细胞复制的过程。所以我们的复制应该是言传身教，尽其所能地把自己的所有方法和技巧传授给新人，才会让新人进来后少走弯路，尽快成长。如果你的推荐人或上线，只知道吹得天花乱坠，你激动地走了进来；当你进来后，留给你的只是一大堆资料，只会告诉你要保持良好的心态；没人亲自带你，没人亲自教你，就是你选择的公司再好，我也劝你尽早另谋出路，省得浪费自己的时间（除非你有天生的直销能力和悟性）。

四、如何去做？（常见问题）

上面的工作如果认真去做了，有了自己的判断和选择，下一步就是：坚定信念，勇往直前！

1、心态归零。有些人在其他行业或其他直销公司做得很好，进来后总觉得自己很能，不能安下心来学习。其实每家公司都有自己的特点和技巧，你多看多学，才能看懂，找到最快、最短的线路；第二种人，进来以后不想学习，觉得学习没有用处；第三种人，工作的确很忙，自己又不能挤出时间学习；第四种人，抱着别人栽树，自己乘凉的心态。这四种人，上线往往也不愿意在他们身上投入过多精力和时间，最终都会成为失败者。

2、目标设定。长期目标可以远大，近期目标必须实际。切记不可空喊口号。如何制定近期目标呢？根据自己是全职还是兼职做直销？每天能够投入多少时间和精力？自己的人脉情况？公司的奖金模式？等等，制定一个可行的目标，同时把目标合理、正确地拆分到每一个月。这样就能清晰地看到每月自己需要做什么事情？月目标能否实现？如何实现？如果当月不能实现，下个月有没有追上的可能？如何去做？很多新人心血来潮制定了目标，等到半年以后发现自己无论如何不能达到目标时，就会选择放弃了。

3、实际成本的核算。许多人没有在直销行业没有成功，还有一个重要原因，就是在想，反正我投入的钱不多，能做好是意外收获，不能做好权当潇洒走一回。这种心态的人多数会失败。看看直销界的成名人士，往往是投入了全部财产（当时的全部财产也就几百或几千元），才会产生无畏的勇气、学习的心态和执着的信念，最后去收获丰收。很多人没有把自己投入的时间、投入的人脉、投入的个人信誉算进去，其实这些无形资产，其价值不是值几千元，是无价之宝！

4、坚持不懈。直销在头半年到一年是最难的，收入少，付出多，很多人这是选择了退出或休息。直销很像火车的启动，开始很慢，越来越快，最后会保持告诉运行，想停下来都难了。

选择一家会长久发展的直销公司好比是“1”，其他因素是后面的“0”。“0”越多数值越大，但是没有了“1”，数值永远是“0”！

**第三篇：如何做好直销**

如何做好直销

一个直销公司是否规范经营的关键。相信专家才是赢家，互联网给普通人雪中送碳，给领导人锦上添花。其实网上做直销和地面做直销的步骤是一样的，也是三个字：学、做、教。怎么学习呢？

首先我们有学习网站：在家创业A教程，新人进来以后，先进入A教程的学习，每周六、日在呱呱视频社区还有网商鼻祖亲自的内部培训。有些伙伴电脑不熟练，还可以进入电脑扫盲网站学习，网站里边都是录制好的操作视频，手把手教。一台电脑、一根网线，喝着咖啡，轻松在家运作全球市场。第二步就是做了，怎么做呢？

网上做主要分两步：宣传、沟通。我们在 网上宣传是非常方便的，现在互联网民都将近6亿了，每天晚上QQ在线的人都有一亿多。我们可以打开QQ“查找”，根据提示找人，还可以进入空间搜索，不管是哪个行业的人，我们都可以找到优质人脉。

如何沟通呢？我们有专业的教练讲解的沟通课程，可以随时学习，还有一本业务手册，里边把常用的所有资料都整理好了，只要你复制、粘贴就可以了。除此之外呢,我们还可以借力。

可以带进QQ群，随时都有接待的老师，进网络会议室，每天都有两场大型招商会，还可以借自己咨询线上老师的力，成为会员后，我们可以加自己线上数10位甚至更多老师，随时可以借力。教，就很简单了。新朋友进来后跟你做的是一样的动作，基本是教程、会议在教，还有教练在带动团队，我们只要按部就班做就可以了。拿牌直销公司中唯一健全电子商务运营体系的公司，绝对先机！“选择大于努力”

1.选择直销公司的标准：

①公司的实力；

②公司的背景；

③公司是否合法；

④公司是否诚实可靠；

⑤公司的形象如何；

⑥公司是否正处于成长期；

⑦公司是否可以永续经营。

特别是公司及其集团是否是统一的直销营运模式，而不是把直销作为企业产品营销的一部份。

2.选择公司产品的标准：

①可消费性；

②可经营性；

③产品是否自产性；

④产品是否有独特性；

⑤是否有周期性；

⑥是否有社会性；

⑦是否有将来性；

⑧是否有快速流通性。

3.选择公司制度的标准：要有人性化、公平、合理、适合新的时代的发展、多数人可以成功的均富制度..直销导师QQ748543119

4.选择公司营运的标准：①先机：②系统：一个成熟稳定的系统，可以让你有和公司直接联系的独立个体，这中间的物流和资金流没有任何的中间操作。没有风险：任何生意都要投资，投资就有风险。这个项目，我们投资以后，会 获得等值的生活必须品，并且是一次性的。

时间自由：专职兼职都可以做,我们不需要为了创业辞职丢工作,失去生活保障空间自由：在办公室、在家、出门旅游,只要有电脑、能上网，在哪里都可以做人格独立：无须拉关系走后门，正当生意不骗人，光明磊落做事业保持尊严：不用推销，不求任何人，不用看人脸色，开开心心做事业发展轻松：团队运作，大家一起帮您做，很快就有收入。收入丰厚：完成原始积累，彻底改变一生法律保障：政府倡行、法律保护。

**第四篇：怎样做好直销？**

对这个问题，想说的话很多。现择要谈谈自己的浅见：

一。选择好公司。做选择时，主要看：公司背景，奖金制度，介入时机，产品功效以及团队及其领导人。另外，”新手看公司，老手看奖金制度，专家看产品回购率“的说法不无道理。

二。”先做人，后做事“。要靠人格魅力去吸引新伙伴，带好团队。

三。积极参加培训，掌握好学习方法，努力使自己早日成为专家。

四。勇于开口，勤于奔走。要用积极的心态和平常的心态对待客户的拒绝。

五。严格按照相关规则去做。

希望 这些浅见对你有所帮助。祝你早日梦想成真！

一、要有一种精神

二、深刻理解新诺罗亚原理

三、在实践中不断提升自己

四、复制的重要性

五、掌握宣传艺术

六、把你的下级会员培养得比你还要强

七、整理好自己的资料

一、要有一种精神

在直销界，大都在宣传车子、房子......，大都用一个简单的静态公式去算月收入，成千上万上百万，好象立即就能圆了你的梦，因而具有极大地诱惑力。然而理论与实际相距甚远。有没有人实现了那个理论数据？有！是不是每个人都能实现？不是！你自己能不能实现？就看你有没有一种精神！

这种精神就是锲而不舍、坚韧不拔、不自卑、不气馁。首先要认清网络直销的特点：直销是通常的一种销售手段，有媒体直销、邮购直销、网络直销、人员直销等。我这里讲的网络直销是个大概念，任何销售都会形成一个网络，只不过相对固定和不固定而已。直销的网络比较固定。由直销模式和奖金制度决定，业务员的获益是先慢后快的。他的成几何级数增长的收益是最能吸引人的，同时也是商家所追求的快速占领市场的企划。另外，业务员的付出并不亚于所谓的传统行业，并不是不劳而获的，你的队伍越大，付出的就要越多，因而你的收益也就会越高。第三个特点就是在这个行业里可以对业务员的素质有一个全面的提升。第四个特点就是对你个人的发展没有限制，你要做久做大，任何一个你的上级会员都阻挡不了你，反而会支持你。所以，这不是为哪个上级会员而做的，这正是在做你自己的事业。

认清了这些特点，想不劳而获的人，不要介入此行业。想通过自己的劳动体现自我价值的人，可以大显身手。

既然是先慢后快，许多人就在起跑线前面不远的地方止步了，这是很大的损失。记住，坚持就是胜利！

二、深刻理解新诺罗亚原理

我就是看到新诺罗亚原理在网络上证实了以后才信心百倍的。

安全数量及平均原理（新诺罗亚原理）：当我最初开始加入这一行时，我看到了下面这个故事。

小甘尼问父亲是否他也可以开创自己的事业。

甘尼的父亲曾是一位非常成功的保险推销人，他希望小甘尼也能够学会成功营销的密诀。于是就答了应甘尼请求。甘尼决定通过给邻居提供刷漆服务开创他的个人事业。这一工作需要他将别人家的门牌号码及邮箱粉刷一新。

于是他就开始到几个邻居家去询问是否需要这一服务，结果他得到的回答都是非常干脆的：“不用”，这可把小甘尼重重的挫伤了。

他真想不干了。甘尼的父亲知道这件事后，就问甘尼为什么要不干了。“我去问了三家，那们都说不用”，甘尼对父亲说。

父亲的回答让小甘尼大吃了一惊，“这太棒了，你已经开始赚钱了！” 听完父亲的回答后，小甘尼还是没有完全明白其中的道理。“我告诉过你，他们都说不用，我一分钱也没有赚到啊！” “甘尼”，他的父亲说，“你好像还没有完全明白新诺罗亚原理的神奇魅力！你会发现当有一个人对你说可以时，九个人会对你说‘不\'。数字是不会错的。所以因为您的服务费是10美元，当有人对你说可以或不用的时候，你实际已经赚到了1美元。他们说什么并不重要，重要的是10个人中总会有一个人接受你的服务”。

有时你可能会一连遇到15或16个人对你说‘不\'之后才忽然有三个人对你说‘可以\'。关键问题在于因为你和别人说出你的服务而赚到钱，并不是因为你为多少人实际刷新了门牌号码或邮箱。

正如您所想像到的，甘尼这回真的感到兴奋了。这回他意识到只要他对别人说出自己的服务，就能赚到钱，无论他们接受还是拒绝自己的服务。故事的结果可想而知，甘尼后来成为一名非常卓越的网络营销专家。

读完这个故事后，你有什么想法呢？

三、在实践中不断提升自己

你为什么不成功？是因为你与失败者为伍！

如果你选择和比你优秀的人在一起，当你落败时，他会帮你检讨总结，为你加油助威：失败是暂时的，成功是最终的必然；当你成功时，他会提醒你，重新给自己定位，人生的意义不仅在于超越别人，最重要的是要超越自己。

很明显，在这个行业里，你总要给别人做工作和给别人以帮助，如果不提升你自己，你就胜任不了这个工作。在哪些方面提升？ 1.必须熟悉你所做的业务。在与人沟通时，对方总会提出这样和那样的问题，你如果很熟悉，很快就作出了让人信服的回答，他就会下决心与你合作。如果你一问三不知，他就是有那个想法也泄气了，或者找别人去合作了。

2.要有感召力。在这里不是让你吹牛，要实事求是。但你要做到高屋建瓴，给人以勇气，给人以信心。说话要有底气。

3.要有助人之心。在这个行业里，只有下级成功了，你才能成功。所以，你要用很大的精力把你的下级培养起来。要有耐心和信心。

4.要有组织能力。你的队伍大了就会显示出这点的重要。

5.要善于学习。学点成功学，激励自己也激励别人。学些具体方法，让你得心应手。学别人好的经验不断武装自己。

只有这样你才能带出一个很好的团队，才能实现你的目标。

要想做个成功的直销人，首先要明白为什么做直销？大多数人的回答：为了挣钱呀！不全对，但挣钱是很重要的目的之一。直销的确可以挣钱，但是你有没有问自己：我准备挣多少钱？我准备用多长时间达到自己的目标？很多直销人在直销行业风风雨雨数年，仍然一无所获。目标不明确是重要因素之一。下面谈谈我的体会。

一、为什么做直销

为什么给自己和家人购买医疗保险？是为了在未来不可预料的疾病来临时，可以有医疗保障；

为什么做直销？是为了在未来不可预料的财务危机来临时，可以从容面对。

我们谁也不能保证，目前的工作可以作为终生依靠。西安绿谷偌大的一个企业，在一夜之间宣布倒闭，我的一位朋友下午3点还在开会布置工作，4点公司就宣布解散！类似的企业少吗？以后还会出现吗？肯定会。我们把命运赌注压在：我的企业不会倒闭。也许你赌赢了，但是等你到50岁的时候突然赌输了，也许从此走进“悲惨世界\"。

二，我为什么做直销？

1、给家人的一个经济保障，在我遇到任何意外之时，不会让我的家人陷入贫穷。

2、给孩子的教育和生活提供保障，在她步入大学和工作以后，每个月都会有一个额外的“高工资”。

3、给孩子的遗产，我不需要额外给孩子存款，把我的“位置”留给她，就等于留给了她终生的财富。

4、让我和家人享受生活。当不需要考虑再为他们留下存款的时候，我们可以尽情享受生活的快乐，甚至环游世界。

三、如何选择直销公司

因为我知道了自己为什么做直销，所以如何去做也就清楚了。

1、选择一家会长久发展的直销公司。我做直销的所有想法，必须在公司有持久生命力的基础上才能实现。如果在一家直销公司辛苦运作三四年，公司宣布解散，我的一切希望和付出也会化为泡影。许多直销人的悲哀也在于此，直销不同于传统行业，跳槽往往越跳越高；而直销行业一旦跳槽，就等于你一切从零开始。所以认真、理性地选择直销公司是头等大事！

选择公司的时候，多看第三方的评价和报道，暂时忽略直销公司的自我评价；看公司是否国际化运作（开拓国际市场，并得到多国家的许可），这样的公司很正规（我们自己很难判断的）；查看公司近几年的发展速度，能长久发展。

2、公司的文化。靠个人能力，想要在直销行业成功是很难的。直销是非常符合现在营销理论：资源整合。团队内有各种各样的人才，可以互相帮助和互补，自己努力的同时，学会“借力”，才会成功。而这么多人才能够聚集在一起，互相无私奉献，靠的是什么？靠的是公司文化。在任何一个行业，企业文化就是公司的灵魂。大凡成功的公司，待遇可以吸引人才，而文化能留住人才。

3、选择质量上乘的产品。产品是否有差异法的竞争力，产品的效果是否视觉化，直销是做人脉的，往往是从自己的家人和朋友开始。如果产品不好，会直接损害了自己最亲近人的利益，甚至毁了自己的形象和信誉。尤其是健康类产品，最好选择在世界上排名前列的产品，不仅会帮助他人健康，还会获得顾客的尊重和感激，同时产生自己的财富。

4、产品能够重复消费。做过销售的人都明白：巩固一个老顾客，永远比开发一个新顾客容易。不能重复消费的产品，就等同于你永远在开发新顾客。你也许会成功，但是付出的辛苦一定比别人高很多。公司的产品也未必很多，符合：简单、易学、易教、易复制，才是最适合直销的产品。有个直销界的朋友告诉我，他最近越做越难，我看了一下他们公司的产品，销量最好的产品都是一次性消费的，等你周围的人脉都购买以后，就出现了提高业绩的“瓶颈”。

5、奖励制度。好的奖励制度可以让你在较短的时间走向成功，更重要的是让成功持续和长久。什么是好的奖励制度？已经经过了磨合期，并且还在高速发展的公司，她的奖励制度就是好的。当然好的制度中还有最好的，什么是最好的制度？每个人做直销的理念不同，对最好的评价也不同。总是，在好的制度中，最适合你自己的，可以让自己在更短的时间达到目标的，就是最好的制度。

6、系统。每家直销公司都有和失败的人，即使你真正在努力工作。为什么？因为你没有选择一个好的系统。系统是什么？系统就是成功的模式。如果你准备从西安到北京，系统就是你选择的交通工具（步行、汽车、火车，还是飞机）。是不是飞机是最好的工具？不尽然。我晕机，只能坐火车；我没有买上火车票，只能坐汽车。什么意思呢？首先选择世界上成功的系统，然后选择最适合自己的系统。

7、团队。好的团队内有聚合力，有各种各样的人才，与互相帮助的氛围，有个人魅力和无私帮助队员的领导人。好的团队，往往不是一个人成功，而是一群人一起成功。团队不仅仅要激励伙伴，更重要的是要教会伙伴如何成功的方法。如果你现在的团队只知道激励，没有教给你成功的方法和技巧，除非你是很有头脑和能力的人，否则，你可以考虑重新选择了。

8、推荐人和上线。直销的核心是复制。大家看过细胞是怎么复制的吗？是细胞先制造另外一份和自身相同的DNA和其他重要结构，然后\*\*为两个细胞，这就是细胞复制的过程。所以我们的复制应该是言传身教，尽其所能地把自己的所有方法和技巧传授给新人，才会让新人进来后少走弯路，尽快成长。如果你的推荐人或上线，只知道吹得天花乱坠，你激动地走了进来；当你进来后，留给你的只是一大堆资料，只会告诉你要保持良好的心态；没人亲自带你，没人亲自教你，就是你选择的公司再好，我也劝你尽早另谋出路，省得浪费自己的时间（除非你有天生的直销能力和悟性）。

四、如何去做？（常见问题）

上面的工作如果认真去做了，有了自己的判断和选择，下一步就是：坚定信念，勇往直前！

1、心态归零。有些人在其他行业或其他直销公司做得很好，进来后总觉得自己很能，不能安下心来学习。其实每家公司都有自己的特点和技巧，你多看多学，才能看懂，找到最快、最短的线路；第二种人，进来以后不想学习，觉得学习没有用处；第三种人，工作的确很忙，自己又不能挤出时间学习；第四种人，抱着别人栽树，自己乘凉的心态。这四种人，上线往往也不愿意在他们身上投入过多精力和时间，最终都会成为失败者。

2、目标设定。长期目标可以远大，近期目标必须实际。切记不可空喊口号。如何制定近期目标呢？根据自己是全职还是兼职做直销？每天能够投入多少时间和精力？自己的人脉情况？公司的奖金模式？等等，制定一个可行的目标，同时把目标合理、正确地拆分到每一个月。这样就能清晰地看到每月自己需要做什么事情？月目标能否实现？如何实现？如果当月不能实现，下个月有没有追上的可能？如何去做？很多新人心血来潮制定了目标，等到半年以后发现自己无论如何不能达到目标时，就会选择放弃了。

3、实际成本的核算。许多人没有在直销行业没有成功，还有一个重要原因，就是在想，反正我投入的钱不多，能做好是意外收获，不能做好权当潇洒走一回。这种心态的人多数会失败。看看直销界的成名人士，往往是投入了全部财产（当时的全部财产也就几百或几千元），才会产生无畏的勇气、学习的心态和执着的信念，最后去收获丰收。很多人没有把自己投入的时间、投入的人脉、投入的个人信誉算进去，其实这些无形资产，其价值不是值几千元，是无价之宝！

4、坚持不懈。直销在头半年到一年是最难的，收入少，付出多，很多人这是选择了退出或休息。直销很像火车的启动，开始很慢，越来越快，最后会保持告诉运行，想停下来都难了。

选择一家会长久发展的直销公司好比是“1”，其他因素是后面的“0”。“0”越多数值越大，但是没有了“1”，数值永远是“0”！

**第五篇：做好直销的一个中心两个基本点**

做好直销的一个中心两个基本点.txt38当乌云布满天空时，悲观的人看到的是“黑云压城城欲摧”，乐观的人看到的是“甲光向日金鳞开”。无论处在什么厄运中，只要保持乐观的心态，总能找到这样奇特的草莓。做好直销的一个中心两个基本点

有段时间没有在这分享心得啦。可近段还是有很多的人问我，直销怎么做，怎样才能成功。其实如果真要说起来，直销是门很深奥的学科，同时也是很简单的操作和执行的行业。所以我常说做直销两种人会比较容易成功。第一种人是确实有大智慧的人，这种人判断能力强，做事果断，能做出正确的选择和坚定的信念。第二种人是简单型的人，这种人领导说啥就信啥，容易冲动有激情，懂得听话照做，只要经常给他打气很容易做起来，只要前期做起来，后面能力有时就自然得给逼出来啦。如果说非得成直销专家，那并非一日之寒，要对宏观的直销发展趋势有研究，对中观的中国市场有了解，对微观的自我认识有分析，就必须经过多年的实战和理论的研究，并且必须要做到一定的高层级别才会有更清晰的认识。那么今天咱就不探讨那些高深的层面，直接把我这多年的直销总结和十年的职业演讲所对直销产生的心得，简易的浓缩为一个中心两个基本点分享给大家。相信对大家会有更深的认识和启发。一：以学习和行动为基本

其实我觉得从事直销在选择上应该有很深的学问，因为直销是靠后期，而往往哪家直销公司都不错，尤其对从事直销不久或初入者难以识别适合自己初衷的直销企业。只要选择好啦，从事哪家直销企业成功的原则都一样。

第一个基本点就是要多学习，首先就是要了解公司的文化和背景，学会讲制度和产品介绍。掌握产品相关的知识，其次就是要多看各种书籍，起码要多了解行业信息，不能闭门造车孤芳自赏。适当的参加需要的会，绝对不能盲目参会，那样可能入不敷出也会影响发展。也有很多直销人做了几年既然对业内信息知之甚少，尤其是某公司，我觉得都好笑，难怪他们总是在陌拜，成功率却那么低。

第二个基本点就是行动。因为敢比会更重要，在详细的地图也不能带着主人前进半步，只有行动才有可能。纵观直销做得好的95%都是行动力强的，说中性点就是脸皮厚不怕打击的成功机率肯定高些。所以很多人跟我说，看那些直销成功人士也不见得有什么特别的能力。怎么就能成功？并且在直销界，成功人士在介绍前大多都会加上平凡二字，以示激励后人。其实每个人成功都肯定有他的道理，直销人成功也正是把很多看似平凡的事情做好了，这就是一种不平凡。

二：以坚持为中心

直销是个累积的过程，也是个量变的过程。大家都知道要做对事找对人，可只有坚持做，人才才有可能会出现，只有坚持做以前反对的声音才有可能化为认同。尤其是在现今的中国市场，大家对直销认可度很低，基本上谈销色变，评价是贬意大过褒义，所以很多直销从业人员再与人沟通时都是支支唔唔，模棱两可，不是介绍自己是从事美丽事业就是健康产业，或者又是什么创业顾问，规划导师等等。好像见不得人似的。既然自己都这么没底气看不起自己的职业那做它干嘛？难怪被别人看不起，如果大家都理直气壮，满怀自豪的告诉大家从事直销，我相信直销一定会迎来新的太阳，其它非法的公司和手段肯定会更加暗淡。在居于现今的直销环境，只有坚持才有可能取得成功。

直销是众多的销售模式之一，不管是正在从事的和想从事的人员都要理性的认识。不能抱有一夜致富的心里，更不能有忽悠人的念头。因该有正确的认识和判断，找到适合自己的公司。不是每次选择都大于努力，只有正确的选择才会大于努力。最后祝大家：身体健康，事业顺利！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找