

# 直銷制勝法典 秘笈之十七

直銷團隊發展壯大的關鍵是系統，換句話說，系統是團隊成功的保障，使團隊能夠培育出一批卓著的領導人。

當你選擇了直銷行業就要明白，你的命運是誰來決定的？很多人會說自己是自己。其實這是錯誤！你要明白成功的直銷事業是公司、系統、領袖、你、我五方合作生意，也就是我們說的團隊工作。開始時你的命運先由你選擇的公司、系統、領導人決定。其次才是你自己決定了你的命運。任何一個直銷公司都有優秀人才，有夢想大、人品好、能力強的優秀領導人，那他們不是都是成功的嗎？有的做一兩年甚至幾個月就不做了？因為你沒有系統保障，團隊沒有優秀領導人帶領就垮掉了，當然也就做不成了。

在網絡運營的實踐過程中，營銷中人們常常會遇到兩個難題：第一，對新手不知道究竟怎麼開展團隊，怎麼第一步？特別是有人在激情高漲時會大呼好！言目開始做，因為沒有心理準備就會喪失信心。第二，進入銷售人更難，留住人才這是直銷行業的通病。我們發展生意做大必須留住老顧客。發展新顧客，但遺憾的是很多人是在建立這個生意本來就很難，又很難留住一批人進來，一批人睡下，另一批人走了，推新一批睡下。最後導致人際關係極端舉步維艱。

造成這些情況的原因是多方面

# 系統是團隊發展壯大的保證

的，但是主要是缺少系統的支持和保障。讓我們來深入分析一下這個難題。

一、什麼是系統？在直銷行業中，從狹義上說，系統是一套邏輯嚴謹、頗具科學性並具有指揮作用的軟件程序，也是一套整體運營模式的本身內在規律的外在顯現。從廣義上說，一套錄影帶、DVD和一本操作手冊也可叫做系統。

至於系統的意義，具體說來就是使新人成功的一套操作運營程序，包括運營模式、行為準則、共同理念和有效工具。它可以讓每一個剛開始進入安頓的事務夥伴，能夠在系統的導引下快速邁向成功。

直銷系統一般涉及到的十大常用系統：策劃系統；培訓系統；會議系統；激勵系統；信息系統；經營系統；管理系統；公關系統；網絡系統；考核系統。

二、直銷系統的五大特點

1、直銷系統可視化、實施可操作性是真諦。

2、簡單易學，易教，易複製，實用性強。

3、系統有深厚的內涵和當代直銷新的價值觀。

4、採用了跨國直銷企業現代化經營理念與模式。

5、總結了國際發展中成功的經驗和失敗的教訓。

三、直銷系統的十大作用：

1、直銷系統主要是團隊建設的導航圖。建設一座大樓需要藍圖，

飛機航行需要導航系統，大海航行靠的是舵手！試想一個沒有方向的船，沒有導航圖的，不論有再大的動力，永遠也到不了成功的彼岸。沒有目標沒有方向何來一條路。

2、事業發展必須快速準確。也是新經濟時代，不在是大吃小魚，而是快魚吃慢魚。時不我待市場不等人，直銷是成功的體驗之一就是複製。直銷這個生意也是一個複製的生意！因為因循蹈矩的精髓在於複製！複製的核心就是準確！準確的生命在於快速！所以說“時間就是生命”！

3、信息在系統的河流裡才能流淌，河流越寬越容易行舟大船，當浩瀚信息坐在系統的河流中流轉，你可以是坐船人也可以是撐船人。做事業；人家不聽你怎麼說，人家看你怎么做。所以要登上台下一個圈。

4、系統中學習是導師。學習有兩種方式：從書本上學習，從實踐中學習，向成功者學習。讓萬卷書不如走萬里路，走萬里路不如隨人無數，聞人無數不如大師點撥。無論你從事什麼，要想沒有有效的行動，都需要一個導師。系統就是你要跟隨的大師。

5、系統是企業經營文化理念。賣產品不賣理念，理念不賣文化。賣文化就是賣誠信。小生意做誠信，大生意做文化。做小事；商業領袖賣文化，做大事，可舉潮流。賣文化就是講故事。在網絡營銷中，你不需要成為產品專家，

也不需要成為營銷專家，如果你一定要成為專家，就成為一個講故事專家。

6、直銷系統四大通則：簡單、易學、易教、易複製。複雜的東西簡單化，簡單的事情重複化，重複的事情標準化，標準的事情定量化。

7、系統保持團隊動勢。建立強大的團隊動勢，且啟動高速度運轉後，都擋不住，這就是團隊運轉。直銷發展團隊像一輩子都覺得意義巨大的動勢，獲得巨大的動勢，獲得巨大的動勢。世界上直銷高手都是建立系統動動的大師。公司提供平輩，系統給你保證，二者結合就讓你團隊大有你想成與大。

8、系統品牌推廣大成功。成功在於你整合資源的能力，知識經驗時代要學會整合：知本、資本、人力資源、資本運營、品牌。

9、系統的現現要靠培訓。直銷就是複製成功，培訓是最好的複製。差異只有老話：開會就會，不開就不會。培訓是實現系統的重要手段。

10、成功的保證只有100%按照系統正確操作，才能獲得100%的成功。否則你將面臨失敗。嚴格執行直銷系統，你將不會再為某個人或一個會議而疲於奔命。有了系統，不論你在哪，團隊仍然會會員，有序地運轉。

四、直銷系統的精髓

四角形具有穩定性。建立團隊，進行系統運作，首先要從三角

形入手，你怎樣做好一件事，而不會更多地告訴你為什麼要這麼做。實際上，“為什麼做”這部分，團隊成員素養的提高往往比業績提高更加重要。在價值、信念和自尊不斷面臨挑戰的世界中，由企業組織的新型的學習方式敞開了機遇的大門，它會幫助人們應付由挑戰引起的尷尬、壓力和變化。

三角形左邊：工具。工具包括建築業、影視業、各種器材、網絡平臺等等。無形資產、培訓。成功的成功首先取決於你對人積極的態度，而不是事後的結果。人們看什麼樣的禮和影響。類似什麼樣的錄音帶，交什麼樣的朋友，往往決定了他5年後的生活工作狀況。

優秀的團隊領袖會不斷的、經營的、為他的團隊成員推薦好的培訓和其他教育工具，從而以保持個人積極向上的心態，以防止消極的、隨性的、落後的、封閉性的思想對團隊的侵害。團隊建立工具、擴大員工數目的方法：讓成功人士和專業者先向公司介紹經驗，自己動手和製作：書、錄音帶、VCD和各種資料。

三角形右邊：各種。各種包括各種方式教育和各種培訓的培訓會。企業間的競爭實際是學習力的競爭。企業對新知識和新技術吸收和創新的能力，團隊成員素質的高低，決定了企業在未來市場競爭中的成敗。企業間的競爭，說到底是人才的競爭，培訓是

人才的搖籃。直接向成功者學習是最佳有效的。使用工具的好處在於方便自學，自我激勵，較易全面的提升自我能力。藉助培訓課程的優點，在於互動。在於其直捷性和感染力。人們相識一起，相互激勵，最易激發人們成就事業的動力；最易做到知識互補、能力互補。只靠自學和在學校所學的知識，永遠不能滿足10倍速的時代發展速度的。世界500強企業無一不重視企業文化的建立和對員工的培訓。建立企業自有的教育培訓體系，可逐漸建立起學習、激勵的新方式。團隊要定期定時的舉辦各種培訓會議，公司一定要有自己的舞臺。要讓你的領導人在舞臺上展現他的才華。外部導師：聘請專家和專業公司為員工培訓。

三角形的底邊：激勵。包括有形的物質的：金錢、假期、禮物等。無形的精神的：認可、讚賞、成就、信心、成長、責任等。激勵是對行動和情緒的鼓舞。激勵有時來自於自願，但更多的，更有力的激勵應是自激。激勵是我們生活的驅動力，它來自於一種希望，是成功渴望。沒有成功，在生活中就沒有自來感，在工作中和家庭中也就沒有快樂和激情。在人們的所有需求中，渴望得到別人的認同是比之深的基本。當一個人基本的生理需求得到滿足後，情感需求就成了一個更大的激勵源，這往往是物質獎勵不能取代的。 作者：袁東

# 低成本點燃員工激情

管理的精髓，其實是一條簡單明白卻往往被人忽視的道理：人們會為了努力去去做那些對他最有利的事情，這是本能使然。所以你想員工做出什麼要求上，與其僅僅停留在希望、要求上，不如對他們進行為做出明白的激勵與引導會更有有效。

一般認為，給員工提供更高的薪酬、更好的物質待遇就是激發員工努力完成工作，導致激勵的效果。毫無疑問金錢的激勵是激勵員工的主要原因，一個優秀人的報酬計劃對吸引、保留優秀人才至關重要，但在實踐中金錢並不是最好的解決辦法。原因很簡單，金錢所起到的激勵作用具有短時性，額外得來的現金很快會被員工花掉並很快被遺忘。而公司希望的激勵卻是長期的。

在反對時分依賴金錢因素來進行激勵方面，管理大師彼得·德魯克的重點也許是最根本的。他在其重要著作《管理：任務、責任、實踐》中指出：“經理人必須真正理解物質獎勵的必要性，而不是把他們當作誘餌。如果物質獎勵

只在大幅提高的情況下才產生激勵效果，那麼採用物質獎勵就會適得其反。物質獎勵的激勵作用雖然可以獲得即期的回報，但付出的代價往往在大，以至於超過激勵所帶來的回報。”

對於大多數一線經理人來說，打多槍、撒網等硬性的激勵方法很有限，但有作為的一線經理人並沒有放棄激勵員工的努力，他們在管理實踐中，創造性地總結了不少行之有效的低成本甚至零成本的軟性激勵方法。

一、不斷認可當員工完成了某項工作，最要得到的是上司對其工作的認可。經理人對下屬的認可是一個秘密武器，當下屬取得優異的表現或者取得了哪樣是微小的進步的時候，上司不妨發一封郵件給員工，或是打一個私人電話誇讚下屬取得的成績，或在公眾面前讚揚他握手表達對他他的讚賞。每名員工再好的表現，若能得到上司都能給予激勵的作用，把員工的肩膊、齊張簡短的話

謝紙條，這類看似簡單的非正式的小小認可與鼓勵，比公司一年一度召開盛大的模範員工表揚大會，效果可能更好。

二、真誠讚美

暢銷書《獎勵員工的一千零一種方法》的作者鮑勃·納爾米來說：“在恰當的時間從恰當的人口中道出一聲真誠的讚美，對員工而言比加薪、正式獎勵或眾多的資格證書及勳章更有意義。這樣的經理人之所以可以任職在已往的團隊中取得了成就，並及時地親自表示嘉獎。”

真誠的欣賞和善意的讚許是打動員工的最好方法。韓國某大型公司的一個清潔工，本來是個被人忽視和看不起的角色，但在一天晚上公司保險櫃被竊時，他卻與小偷進行了殊死搏鬥。事後有人問他為了公司的財產，他說：公司的總經理從他身旁經過時，總是及時地讚美他，他覺得他的工作很有價值。就這麼一個簡簡單單的話，就使這位員工受到了感

動，並自相許。這也正好合了中國的一句老話：“士為知己者死，女為悅己者容。”

三、榮譽和頭銜

為工作成績突出的員工頒發榮譽稱號，強調員工對工作的認可，讓員工知道自己在某個方面是出類拔萃的，更能激發他們工作的熱情。

員工感覺自己在公司裏是否被重視，是影響其工作態度和員工士氣的關鍵因素。經理人使用各種工作和榮譽頭銜時，要有創意一些。可以讓員工提出建議，讓他們接受這些頭銜並融入其中。最基本的頭銜，這是在成敗一種榮譽感，榮譽產生積極的態度，而積極的態度則刺激員工不斷進步走向成功。比如，你可以任職在已往的團隊中取得了成就，並及時地親自表示嘉獎。

四、找出顧客的關鍵問題。一旦顧客指出他們的首要問題，你就要立刻瞭解這個問題。只有當你能徹底瞭解到顧客的特殊問題時，你才有可能提供解決方法。

五、確保面對面接觸的機會。你可以爭取與對方面面的機會，你可以這麼說：“張小姐，如果解決這個問題這麼重要的話，我們是否下個星期約個時間見面，我再仔細地向你說明。”當對你決定與你見面時，電話諮詢就算完成。平均來說，這樣一通銷售電話不到五分鐘就可完成。 作者：李希平

# 如何創造雙贏的談判解決方案

許多時候，人們在談判中不歡迎律師參與，其原因是在律師在談判中的職責更像是從法律角度取得勝利，千方百計維護談判者的利益。而實際上，最好的律師參與談判往往會取得意想不到的好效果。因為，最好的律師在談判中能有能力為談判雙方尋求對雙方都有利的解決方法。如果將雙方利益比做一張餅的話，那麼律師並不是僅僅注重切在什麼地方，而更應注重在切分這塊餅之前，儘量使這塊餅變得更大。這就是提醒我們在談判中注重創造雙贏的解決方法。

然而，在許多談判中，談判的結局並不理想。談判者多是注重追求單一的结果，堅持固守自己的立場，而從來不去考慮對方的實際情況。為何談判者沒有創造性地尋求解決方法，沒有將談判雙方的利益實現最大化？有經驗的談判專家認為，導致談判陷入上述談判誤區主要有如下四個障礙：

其一：是過早地對談判下結論。談判者往往缺乏遠見力的同時，看到對方堅持立場，也盲目不願意放棄自己既有的立場，甚至擔心尋求更佳的解決方法會洩露自己的信息，減低討價還價的力量。

其二：是只追求單一的结果。談判者往往錯誤地認為，創造並不是談判中的一部分；談判只是在雙方的立場之間達成一個雙方都能接受的點。

其三：是認為為一方所得，即另一方所失。許多談判者錯誤認為，談判具有零和效應，給對方所做出的讓步就是我的損失，所以沒有必要再去尋求更佳的解決方法。

其四：是談判對手的問題始終該由他們自己解決。許多談判者認為，談判就是要滿足自己的利益需要，替對方想解決方法似乎是違反常規的。

針對上述談判的誤區，我們認為，成功的談判應該使雙方都有贏的感覺。雙方都是贏家的談判才可能是成功的談判。雙方也只有在合做中各自取得自己的利益。因此，如何創造性地尋求雙方都接受的解決方法就是談判的關鍵所在，特別是在雙方談判處於僵局時，我們是如此。

為了使談判者走出誤區，我們主要談判者遵循如下的談判思路和方法：

一、將對方的價值與對方的判斷行為分開談判者應該對雙方方案下結論。比較有效的方法是採用所謂的“風扇區”的小組討論法，即請小組成員或成員後之間交換意見，創造出各種想法和方案，而不考慮這些想法是好不好，是否能夠實現。然後再逐步對創造的想法和方案進行評估，最終決定談判的具體方案。在談判雙方是長期合做夥伴的情況下，雙方也可以共同進行這種小組討論。

二、充分發揮想象力，擴大大方的選擇範圍。在上述小組討論中，參加者最易想到的毛病就是，覺得在激發最佳的想法。而實際上，我們在激發最佳想法並不是尋找最佳方案的時候，我們要做的就是儘量擴大大方的選擇餘地。此階段，談判者應從不同的角度來分析同一個問題。甚至於以就某些問題和合同條款達成不同的約束程度，如不能達成永久協議，可以達成臨時的協議；不能達成條件的，可以達成有條件的協議等。

三、找出雙贏的解決方法。雙贏在絕大多數的談判中都是應該存在的。創造性的解決方法可以滿足雙方利益的需要。這就要談判雙方應該能夠識別共同的利益所在。每個談判者都應該牢記：每個談判都有潛在的共同利益；共同利益就意味著商業機會；強調共同利益可以使談判更順利。另外，談判者還應意識談判雙方兼容利益的存在，即不同的利益，但彼此的存在並不矛盾或衝突。

替對方著想，讓對方容易做出決定。替對方容易做出決定的方法：讓對方覺得解決方法即合法又正確；讓對方覺得解決方法對雙方都公平；另外，對方的先例也是一個對雙方做出決策的原因之一。

作者：Tony Gao

# 五分鐘電話銷售

在你撥打電話給一個不認識的人推銷你的商品時，如果你感到害怕，這個電話不能成功。因此學習電話技巧，克服恐懼，是你無窮的寶。以下五則技巧將讓你輕易完成電話銷售：

1. 建立良好的第一印象。別再以“我可以打擾你幾分鐘嗎？”作為開場，因為它已使用過遍。一開始先要報上你的姓名，然後再問：“現在是不是方便？”事實上，任何時候接到推銷電話都不是方便的時間，但是很少有人真的會這麼回應。他們反而會問你為什麼打電話來，這就暗示你可以繼續說下去。

2. 直接、誠實。如果你真的在進行電話銷售，就千萬不要說“我不是要推銷產品”或者“我在進行一項調查”，這就假了。你都是喜歡或相信誠實的，因此要採取比較誠實而簡潔的方式，例如：“這一個面銷的方式，我想你會不接電話吧？”根據人們的經驗，此時十人中只有一人會打斷電話。

3. 說明你的優勢。遠離無意義的宣傳，像“我們的產品及服務就是要讓顧客省心”等等套話。你應該說明你的產品如何能幫助顧客解決問題。如此他才會買你的東西。你的說明必須涵蓋該產品所能解決的

第五屆 **國際房地產投資策略研討及展覽會** Global Real Estate EXPO 5th Edition - June 14th

6月14日, 2008

星期六 9:30am - 5:30pm

HILTON LOS ANGELES / SAN GABRIEL

225 West Valley Blvd., San Gabriel, CA 91776

展覽項目包括各州房地產及法拍屋

REOs & Properties from: California, Florida, Texas, Mississippi, Alabama, North Carolina, Nevada, Idaho, Tennessee, Panama & more...

- California Market Update: What the Numbers Really Mean & How to Profit in 2008-2010 - Bruce Norris- President, the Norris Group (加州房地產趨勢, 如何在2008-2010投資獲利)
- Tax Saving Strategies, Book Keeping and Asset Protection (從入關關關稅省稅和保護資產) - John Hye, Attorney and CPA
- Featuring Pete Youngs, aka "Mr. Rehab", Contractor Secrets that save you 50-75% (控制開源成本 - 投資業拍屋經驗) - Pete Youngs, Youngs Enterprises
- Passive Income for life with No Money down Apartment Buildings - Anthony Minuto, Minuto Publishing LLC.
- Investment Outlook and how Commercial Property investment can be a haven for the Transitional market (投資環境與商業地產投資與投資的避風港) - John Chen, Founder of Global Real Estate Investors Club, Host of the Global Real Estate Expo 2008
- Cash Flow Properties in FL, AL and MS - Janet Montano-President of Home and Income Realty
- Alternative Tax-Advantaged Investments - Real Estates, Equipment Leasing and Natural Gas Drilling - Cindy C. W. Chiu, Ph.D., EMBA, Founding Member of Private Equity Group, LLC. Registered Representative with Direct Capital Securities, Inc.
- Mexico - Profit Outside the Borders - Jason Todd Mogler - President and General Partner of Tri-Core Companies, LLC.
- Living in luxury at TUCAN Country Club and Resort in Panama - Robert Brittain Jr., TUCAN Country Club and Resort

六月九日前  
預先登記, 免費入場  
臨場門票: 每人  
\$35 雙人 \$50

請速報名 - www.RealEstateShowEXPO.com 詳情請電: 1-626-512-7324 或電郵聯絡: info@justglobal.net 傳真: 408.716.3200