

<<安利直销全集>>

图书基本信息

书名：<<安利直销全集>>

13位ISBN编号：9787807470694

10位ISBN编号：7807470690

出版时间：2008-1

出版时间：海天

作者：时骅

页数：246

字数：210000

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：<http://www.tushu007.com>

<<安利直销全集>>

内容概要

本书以清晰的结构和简洁生动的语言，介绍了安利传奇的发展历程，深入剖析安利公司的杰出的经营管理智慧，以及如何加盟和开展安利事业等内容，深入阐述了如何进行业务拓展、如何进行产品销售、如何训练直销口才等直销技巧。

作者在修订过程中增添了更多的实用性、技巧性的内容，使得本书既切合了那些想了解安利公司，了解直销业的读者的要求；又满足了想通过本书获得一些实际操作技能，更快更好地开展个人直销事业的读者的需要。

<<安利直销全集>>

书籍目录

前言第一章 直销帝国 一、从地下室走出来的奇迹 二、复制——安利无限延伸的原理 三、产品——安利长盛不衰的支柱 四、会员制——安利直销事业的真谛第二章 优越的销售体制 一、独特的11P's策略 二、“店铺+销售代表”模式 三、“向一线销售倾斜”制度第三章 安利事业三大助力 一、成熟的品牌运作 二、强大的企业文化 三、先进的信息技术第四章 成功的直销员管理 一、理顺上下层级关系 二、丰厚的回报机制 三、严格管束直销员第五章 完善的培训系统 一、阶梯式培训 二、直销说明会 三、疑问解析会 四、其他培训方式第六章 奖金制度：安利直销的灵魂 一、毛利 二、业绩奖金 三、领导奖金 四、红宝石奖金 五、明珠奖金 六、翡翠奖金 七、钻石奖金 八、皇冠奖金 九、其他激励 案例 完美公司的奖金制度第七章 向外无限扩张 一、开始跨国之旅 二、挺进亚洲市场 三、进军欧洲市场 附录1 安利的两代领导人 附录2 安利大事记第八章 安利中国策略 一、本土化策略 二、公关策略 三、营销策略 四、变革与转型第九章 如何加盟安利事业 一、选择“零风险”事业 二、加入一个高效的团队 三、搬开前进路上的绊脚石 专题 什么是直销第十章 如何实现自我管理 一、设定明确的目标 二、时间管理有技巧 三、做好自我心态调试 专题 如何进行时间管理第十一章 如何拓展安利业务 一、挖掘潜在顾客 二、确定有效顾客 三、拓展更多新顾客 附录 开展安利直销的15件事第十二章 如何做好产品销售 一、售前做好准备 二、成功示范产品 三、举办家庭聚会 四、促成产品销售 五、做好售后服务 附录1 产品示范二则 附录2 如何举办家庭聚会第十三章 如何组建安利团队 一、团队成员保荐 二、团队成员跟进 三、团队成员管理第十四章 如何锤炼安利口才 一、九种口才利器 二、培训会场口才 三、产品销售口才 四、家庭聚会口才 附录 安利经验后记

章节摘录

第一章 直销帝国 过20多年的发展，直销在全世界逐渐发展成为一种新的营销方式。越来越多的企业和机构将这种方式作为与消费者沟通的渠道和向消费者销售产品与服务的途径，直销迅速发展成为极具发展前景的新兴行业。

不可否认，作为全球规模最大、经营最成功的直销公司之一，安利在公众心目中几乎已经和直销模式划上了等号。

1959年，安利崛起于狭窄的地下室，经过短短48年的努力拼搏成为财富500强排行榜上最长盛不衰的公司之一。

1998年，在我国下令全面禁止传销期间，允许安利转型经营。

、2001年12月，中国加入WTO，在WTO的相关文件中，我国政府承诺“三年之内开放直销市场”。

在这一过程中，安利一直是中国直销界的启蒙大师，是国内直销界的“黄埔军校”。

安利优质的产品、公平的制度、雄厚的实力以及在团队精神和公司文化下磨练出来的许许多多优秀的直销人员，都使其成为目前当之无愧的世界上最大的直销公司，从而使安利的直销模式从美国走向了世界。

2004年，《福布斯》杂志美国最大100家私人企业的排名中安利列第19位，而2006年安利的排名上升到了第6位。

安利，是一个令世界瞩目的直销帝国，是直销界乃至企业界的一个奇迹!

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:<http://www.tushu007.com>