

直销人成功演讲技巧有哪些 直销人成功演讲技巧(优质8篇)

播音稿是为了提高节目的质量和效果而准备的重要内容。最后，小编为大家整理了一些鼓舞人心的加油稿范文，希望能够给大家带来启示。

直销人成功演讲技巧有哪些篇一

写出正反两方面的意见。这是利用书面比较利弊，促使客户下决心购买的方法。销售人员准备纸笔，在纸上画出一张“t”字的表格。左面写出正面即该买的理由，右边写出负面不该买的理由，在销售人员的设计下，必定正面该买的理由多于不该买的理由，这样，就可趁机说服客户下决心作出购买的决定。

13、小点成交法

先买一点试用。客户想要买你的产品，可是又下不了决心时，可建议客户少买一些试用。只要你对产品有信心，虽然刚开始订单数量很少，然而在对方试用满意之后，就可能给你大订单了。

14、欲擒故纵法

有些客户天生优柔寡断，他虽然对产品有兴趣，可是拖拖拉拉，迟迟不做决定，这时，你故意收拾东西，做出要离开的样子，这种假装告辞的举动，有时会促使对方下决心购买。

15、拜师学艺法

在你费尽口舌、使出各种方法都无效、眼看这笔生意做不成时，不妨转移话题，不再向客户推销，而是请教他自己在销

售中存在的问题。“我很肯定这个产品能为你带来许多好处，可惜我的口才太差劲，没办法表达我真正的意思。真的很可惜，要是我能说得清楚一点，您一定可以享受到好处。能不能请您帮个忙，告诉我，哪里做得不好，让我可以改进？”

接着，客户提出不满意的地方。你的回答：“我真的没有提到这一点吗？”你诚恳地道歉，继续说明，解除客户的疑虑，最后当然再度提出成交。当你道歉时，一定要诚恳，否则一旦客户怀疑你的诚意，恐怕马上会下逐客令了。

16、批准成交法

在销售对话的尾声，你要问客户是否还有尚未澄清的问题或顾虑。假如客户表示没有其他的问题，你就把合约拿出来，翻到签名的那一面，在客户签名的地方做一个记号，然后把合约书推过去对他说：“那么，请你在这里批准，我们就可以马上开始作业。”

“批准”一词胜过“签名”。这时你把整份销售合约推到客户面前，把你的笔放在合约上做好记号的旁边，微笑，并且挺直腰坐在那里，等待客户的反应。

17、订单成交法

在销售即将结束的时候，拿出订单或合约并开始在上面填写资料，假如客户没有制止，就表示他已经决定购买了。如果客户说还没有决定购买，你可以说：“没关系，我只是先把订单填好，如果你明天有改变，我会把订单撕掉，你会有充分的考虑时间。”

“王先生，送货日期没有问题，其他条件也不错，而且我们也解决了付款的问题。既然这样，可不可以把您的大名填在这份文件上？”

18、宠物成交法

你经过一家宠物店，看见一只可爱的小狗，漆黑的大眼睛望着你，不知不觉，你走进了宠物店。聪明的业务员，轻轻将小狗放到你手上。你再也舍不得放下。这就是宠物成交法。

很多企业都在使用这种成交法，比如：试开一辆汽车；30天免费会员；在家试用7天；第一期免费杂志；把复印机送到你的办公室试用两天。

19、特殊待遇法

实际上有不少客户，自认为是全世界最重要的人物，总是要求特殊待遇，例如他个人独享的最低价格。你可以说：“王先生，您是我们的大客户，这样吧——”这个技巧，最适合这种类型的客户。

20、讲故事成交法

大家都爱听故事。如果客户想买你的产品，又担心你的产品某方面有问题，你就可以对他说：“先生，我了解您的感受。换成是我，我也会担心这一点。去年有一位王先生，情况和您一样，他也担心这个问题。不过他决定先租用我们的车，试开半年再说。但是没过几个星期，他就发现这个问题根本不算什么——”强调前一位客户的满意程度，就好像让客户亲身感受。

直销人成功演讲技巧有哪些篇二

直销中沟通很重要，但如果不得法往往会事与愿违。在多年的直销实践中，笔者时常总结一些沟通的心得体会。这样做不仅可以提高自己的沟通能力，还可以分享给团队成员，以提高团队的整体沟通水平。以下是笔者对实践的总结，与朋友们交流。

一是认同沟通法。

在沟通中首先要认同对方的观点，让对方尽可能多的感觉到我们与对方是一致的，然后再表达自己的观点。马英九就深得此法之妙用。他在竞选国民党主席的过程中，被人说成是“不沾锅”。他顺势强调说：“我是不沾锅”，首先认同对方，然后接着说，“我是不沾黑金的锅、不沾酒色的锅、更不沾台独的锅”，巧妙地与选民进行了有效的沟通，最后取得竞选的胜利。

二是类比沟通法。

沟通高手很喜欢用这种方法，因为它非常生动形象，并且容易被对方接受。有一次与一个朋友沟通时，他问我直销是难是易？我跟他说：世界上的事情大致分为两种：一种是知易行难。以开餐馆为例，知道开餐馆容易，但真正把餐馆开好挣到钱就难了。另一种是知难行易。比方说在七八十年代如果女孩子穿一个短裙子你会怎么看她？朋友回答，“她肯定被当作神经病”。我又问他：如果是现在呢？朋友回答：那就觉得很正常了。然后我把这其中的道理讲给他听：以前大家反对超短裙，现在大家觉得无所谓。其实超短裙没有变，变的是人们的思想观念，这就是知难行易，其实直销也是如此呀。用短短的几句话，朋友就明白了其中的道理。

三是故事沟通法。

有一次，与一个朋友沟通的时候，他说对直销没有兴趣，我说你对上班有兴趣吗？他说：“没有，但是习惯了”。我就给他讲了一个《习惯的故事》。从前，有父子俩，每天用牛车把柴拉到山下去卖，父亲的眼睛不好使，于是负责拉着牛的缰绳。儿子年龄较小，坐在车上负责看方向。每到该拐弯的时候，儿子就喊：“爹，该拐弯了”。天天如此。有一天，父亲病了，儿子只好一个人来完成这项工作。但是到拐弯的时候，无论怎么吆喝，牛就是不动。这时候儿子左思右想，看了看

四周没人，便大喊了一声：“爹，该拐弯了”，牛乖乖地跟他走了。朋友马上明白了一点：习惯，有好习惯也有坏习惯。小故事大道理。让对方在听故事的同时悟出道理，知道你要表达的意思。

四是发问沟通法。

获得地产销售吉尼斯纪录的汤姆·霍普金斯说过，“你说的话，客户会半信半疑；客户自己说的话，则是真理”。沟通中一定要掌握主动权，学会提问，尤其是面对那些做过直销或者在传统行业中比较成功的人士。有位父亲对儿子说：“儿子，你什么都要听我的，因为老爸吃的盐比你吃的饭还多，过的桥比你走的路还长”。儿子于是反问父亲：“难道父亲一定比儿子懂得多？”父亲回答，“那当然”。儿子又问：“爸爸，你知道蒸汽机是谁发明的吗？”。父亲说：“你看，你就不知道了吧，蒸汽机是瓦特发明的呀！”，“那为什么他的父亲不发明蒸汽机？”。没有辩论，没有阐述，三次发问抓住了问题的关键。可见，在沟通中问比说更重要。

五是人格魅力沟通法。

在与朋友沟通的时候，不用过分渲染公司、产品，也不用大讲前景，凭你的人格魅力对方就会相信你，愿与你合作。有一次与几个朋友闲谈时，聊起孩子的成长。朋友们对笔者的小孩为什么长得那么健壮很感兴趣，笔者于是“顺便”与朋友们谈起了营养学的一些知识和观念，以及现在孩子正在用的一些保健品，朋友们很自然就给自己的小孩买了几款适合的。这就是凭着对朋友的一种信任，相信你的人格。也就是说在沟通中要让你的人格魅力说话。

六是逆向沟通法。

沟通的时候，有的朋友喜欢大讲公司如何好，历史如何悠久……但有的时候未必会有好的效果。尤其是当你面对强大

对手的时候，需要做逆向沟通。笔者在与一个朋友沟通时，朋友问我这个公司有多少年的历史，能不能做长久？这是很多朋友关心的一个问题。当时我没有直接回答，我间接地告诉他，“如果你想选择一个百年企业，最好不要选择这家公司；但如果你认为这家公司两三天就消失那也是不大可能的，因为这家公司已经有五年的历史了”。笔者认为，这比直接讲这家公司将来会如何长久、如何好会更令对方感到真实可信。

直销人成功演讲技巧有哪些篇三

众所周知，从事直销就是从事演讲的事业，演讲的能力将决定于团队发展的进度，因为大家都知道只要是正规直销公司，不管是产品、公司或者制度都各有千秋，如何使自己的团队能够独占鳌头，这就需要领导人综合能力。在从事直销前期是做事，后期是做人，其中就包括个人的各方面能力提升，所以，唯有演讲才是批发观念的最佳手段，同时也是最好传达与复制各种操作办法的途径之一。所以演讲是每一位直销人必修课程之一。

二、直销人演讲的目的

1、激励效应、每场演讲不管是讲什么，都应该起到激励的效果。激励是精神动力的源泉，只有适时的激励才能保障团队更好的发展，这就是为什么在直销中惯用领导人的收入来激发团队坚持心和成功心。其实每个行业都有人成功，只是直销界需要用成功案例来激发团队的梦想，当团队成员有了足够的梦想，成功的希望才会更大。

2、复制效应、直销强调的就是复制，前期人少还可以手把手的教，等团队一做大就需要“批发”复制，只有这样才能效率最大化，而这种效率莫过于演讲。

3、信任效应、我们每场的演讲无论什么样的性质或课题注重的都是结果，而这种结果取决与听众对演讲内容的信任。所

以一场成功的演讲它总能潜移默化的使听众产生信任。

4、学习效应、在直销中演讲肯定要让听众有所其感悟，不管是掌握制度、产品或了解公司都要让演讲使每位听众有新的感触点。

5、行动效应、我们在演讲中讲的再多，不管是促使新朋友办单还是老朋友增加士气，最终的目的都是为了使大家采取行动，这样演讲的付出才有其价值所在。

三、直销界演讲的现状

目前直销界大部分讲师都是其内部直销人升迁，恰好大部分直销人都没有受过专业系统的培训，起点将决定终点，没有正确的演讲根基越是讲到后面错误的方式将越难纠正。目前，大部分的直销人除了能讲基本的公司、产品、制度以外，很难有灵活的演讲应变技巧，都是只知道讲自我而把控不了听众心理，往往直销人有个互动的习惯氛围，不管台上老师讲得好与不好，有没听懂，只要是老朋友都会激情呼应，课后讲师都会得到大家的赞许和感激所以，这种光环笼罩了很多直销演讲人看不清自己的盲点，在自我的演讲中陶醉，失去了很多新朋友的心。尤其是直销界，这种氛围是其它行业所不及的，也是我们直销界所独有的，正是因为这种好的听众氛围才很难锻造出卓越的直销演讲人。因为平静的湖面永远造就不出高深的水手。

四、直销人演讲易犯的错误

1、上台演讲欲强、的确每一位讲师都是喜欢分享者，也只有爱好才是最好的老师。可很多直销讲师就是喜欢讲课，经常在演讲中都忘了目的，总是一讲就高兴过头，把控不了听众心理。

2、只要胆大表达流畅就行、好多的直销人都认为练演讲只要

胆子大，敢上场，表达流畅就能做讲师，这种观念是很不成熟的。所以很多直销人都总认为演讲不是天生，要多上台讲，总觉得只要有机会就上台讲，反正讲“死”了有经验，讲活了有功劳。正所谓相由心生，当你心中产生这种观念的时候，想法就会反应在面相上。说实话我很反对这种观念，我觉得做任何事情一定是要发自内心的。虽然演讲不是天生，但也要私下练精通后再上台演讲，这是一种对听众的负责和尊重。

3、只要上级别就能去演讲、在直销中有这惯现象，只要是做到了一定的级别就都成讲师啦！其实成功的演讲家跟级别有什么关系呢？有点级别就一定能演讲好吗？经历不代表能力。有级别只代表他具备某种做事的能力，并不意味着演讲也是强项。所以专业的事还是交给专业的人吧。

4、过于注重自我、大多数的直销讲师在演讲中都过于讲述自己，讲自己的成长历程是能起到激励效果，但那是针对老朋友效果会好一些。针对新朋友就很容易产生排斥心里，因为过多的强调自己就会忽略听众的心理，因为人都只关心自己，所以直销人演讲一定要多站在听众的心理考虑问题，每次演讲一定要对听众有所帮助，自己的经历只能无形的穿插在课程内容中。

5、缺少综合知识、师者，传道、授业、解惑。做为直销界讲师也应该做到为人师表，己所不欲勿施于人。目前大多数直销演讲人综合知识方面还是很缺乏，还是刚才说的原因，没有系统培训都是自练成才。做为直销演讲人除了能三讲（讲公司、讲产品、讲制度）还应具备丰富的综合知识，要成为一位卓越的直销演讲人，平时的学习力就至少要比别人多努力三倍以上。

6、缺乏专业培训、任何事情都要经过专业的培训才会做的更好，这就是需要有专业的教练。篮球之“神”乔丹也需要有教练，邓亚平打乒乓球打到世界第一也还是有教练的。做为直销人演讲也不例外。而目前的直销演讲人大多都是“父传

子教”，所以难免就不专业。

五、演讲的注意事项

1、演讲的布局、在演讲的过程中布局是非常重要的，因为什么样的布局将会决定什么样的氛围，怎样的氛围又将影响到授课效果，在整体的演讲过程中应该根据不同的课题不同的性质采取不同的布局，在演讲中大致分为四大性质、动态、静态、理性和感性，不同性质的内容，布局和授课方式都不一样。

2、演讲的开头、演讲在开头一分钟之内听众将决定有没有兴趣听，只要开头开好了，接下来的演讲就会比较简单，一旦开头没开好，没有调动起听众的兴趣，后面的内容将很难弥补。

3、演讲肢体动作、演讲中肢体语言是至关重要的，因为肢体将决定状态，状态将决定效果，俗话说、“外行看热闹，内行看门道”，卓越的演讲家包括上场、拿话筒的动作、鞠躬、眼神、手势、站姿、表情整个肢体都将决定你是否专业。

4、演讲的互动技巧、演讲互动是至关重要的，好的演讲师他总是在幽默互动的环节中传达着所要表达的内容，然而这也是很多直销讲师所不具备的，在整个演讲的过程中应该懂得多提问，只有跟听众互动才能更好的打开听众的心门，使听众思想与课程内容结合一体，在互动问话的过程中应该懂得问简单的问题，问封闭式问题，比如、“是”“好的”的问题。这样就很容易互动。而恰恰相反很多的直销演讲人就喜欢问些复杂的问题，问一些开放式的问题，所以导致无法控场。

4、演讲的控场技巧、演讲之前，首先要懂得自我心理暗示、“我的演讲很精彩，一定能帮到他们”。最好是在演讲前先熟悉会场有利于演讲的效果。应事先了解听众对象，懂

得把握听众心里，适时的互动、幽默有利于学员打开心门。

【相关阅读】

如何进行一次完美的销售演讲

法则一：在沟通之前，设置清晰的沟通目标。

你的目标是你希望你的客户采取的那些行动。如果你没有清晰的目标，你就不能进行有效的沟通。首先你应该弄清楚你的目标听众关心的问题是什么，然后问问自己你希望他们在听完了你的演示之后采取什么样的行动。你的每一张幻灯片和演讲中的每一句话都应该围绕着这些目标。

法则二：根据他们的议程设计你的陈述。

在你制作幻灯片的时候，要注意避免使用高级管理人员经常会使用的“提纲”风格的议程。你应该在你的第一张幻灯片上，就清楚地列出你是如何解决他们关心的问题，如何满足他们需求的。请注意，这个规则和第一条规则密切相关，因为这是销售演讲，而不是一场学术演讲或者内部商务演示。

法则三：改变顺序，把结论放在最前面。

你应该按照这样的顺序组织你的演讲：1) 结论，2) 事实，3) 数字论据，4) 前提和假设。请注意：这和你通常情况下在内部做商务演讲时候的顺序完全相反。这种论述的方式可以避免在陈述的刚开始就进入细枝末节的问题，也避免了各种数字论据和分析分散听众的注意力，你可以在一开始就把最关键的信息直接传递给他们。

法则四：在演示的开始部分，先建立起“和谐小组”的气氛。

演示的开头部分一定要精彩，你可以提出挑战或者给出假设。

结合通常的经验，同听众建立起某种联系。如果你还是把一些诸如“感谢你们来听我的演讲”之类的陈词滥调放在开头的话，听众就不太可能会记住你所讲述的内容。这对于销售陈述来说，是非常重要的点，因为销售陈述的目标是希望听众能够采取某种特定的行动。

法则五：使用让人能够记得住的语言。

例如，“和其他公司相比，我们的人会更快地通过语音邮件联系到您，联系您的将会是真的人类，而不是什么机器。”就比“我们有良好的客户支持能力”这种做法要好得多，因为第一种说法更容易让人记住，而后一种说法则非常平庸。如果你的语言无法给客户留下深刻的印象，客户可能就不会采取你希望中的行动。

直销人成功演讲技巧有哪些篇四

五大原则的第一条：永远要推崇公司，推崇上级，明白吗？

更重要的是，我们每个人都只有一个上级，而你有无数个下级，你只要推崇一个人，你做了一个榜样给你的所有下级看，所以有人来推崇你，爽不爽？(爽!)对呀，这是很舒服的事情，你看你的投资值不值得？但是如果你不推崇你的上级，你跟人家说你上级的坏话，你今天讲一个人的不好，你就做了一个坏的复制，以后会有很多人讲你的不好。对呀，聪明的你，你要选择哪一样？是要推崇上级还是要贬低上级？(推崇!)对呀，要推崇上级，这是个很简单的道理，当我们每个人都这样做的时候，我们就能够形成一个文化。我们这个事业当中，我们那么多业务员时常在一起共同奋斗，我们能够保持一个很和谐的关系，明白吗？而且要做好直销，也必须遵循这样的伦理，所谓直销的伦理，就像我们一个家庭一样，公公是公公，爸爸是爸爸，儿子是儿子，公公、爸爸、和儿子的关系是一种伦理关系，我们是不能够随便掉换的，对吗？同样我们不能够随便掉换直销的伦理，上级永远是你的上级，你不要讲上

级的不好，就比如你不能够讲爸爸的不好一样，因为他永远是你个爸爸。这个就是伦理。一些朋友告诉我说：“我的上级不好、我的上级不行，我要换一个，我看到另外一个朋友非常的棒，我想他做我的上级。“这是见异思迁，不要管你的上级好不好，他的责任是把你介绍进来，他如果有能力，他会尽量的帮助你，哪怕不帮助你，也不要怪他，因为这是你自己的事业，那个伦理不变□ok.

第二：我们说五大原则的第二条：消极不下、旁传。消极的事情千万不要向下、旁传，消极的事情要向上面传。各位，我们都是新业务员，你今天出去和朋友分享的时候，你找了五六个人，五六个人都不要你的产品，你回来的时候，只能把这个消极的东西往上传，你问上级怎么办，上级会告诉你，会帮助你的忙：“哦，这个可能是你讲得不够透彻；哦，这个产品有十个好处，而你只讲了一个；哦，你的诚意还不够，你给人的感觉是推销，你只让对方感觉你要赚他的钱。“对呀上级会帮助你，但是如果你不是向上级传而是向下级传的话，”今天实在倒霉，跟五个人介绍产品，竟然没有一个人购买。”你这样讲的时候，你的下级会怎样想？他会想”这么难做的生意你还介绍我做？”甚至他会想我们的产品是不是真的那么好，如果是的话，怎么没有人买？”对不对？你的下级能够帮助到你吗？(不能!)而且你还把他做直销事业的热情给浇灭了，对吗？所以消极的事情不能够对下级讲，对谁讲？(上级!)因为只有上级才能够帮助你，那么对下级永远只能讲什么？积极的话，鼓励的话，激励的话，明白我的意思吗？今天我出去好不容易做了一个生意，找了十个人，做了一笔生意，那九个不买的不要告诉你的下级，那个买的人对他讲：“我告诉你今天我出去做了一笔生意，你知道吗？如果我每天都这样出去的话每一天都有一单生意，那就不得了了。”对不对？为什么？不是要你欺骗他，你没欺骗，都是老老实实，你要知道，每个业务员参与进来，他们都带着很大的热情，很大的梦想和希望，我们不能把他的梦想破灭，对吗？我们要不断的去激励他，帮助他，让他在人生当中有不断的追求和斗志。这个很重要，否则的话你不要介绍他进来，然后又把他给弄

掉，很可惜□ok,消极不下、旁传。

第三个原则我们说要钱、财aa制，不要有钱货纠纷。直销里面钱财一定要分清，直销都是现金的生意，你不能够说：“各位，我钱不够，先给我开单了，我下次再给您。”可不可以?(不可以!)对吗?同样的你和顾客之间、和上级下级之间的钱财要很分明。有些业务员开始的时候怕人家不买，有些人呢喜欢这个动作：“哎呀，不要给钱，吃好了再给我了。”哎，这是不对的，你这是错误的复制，明白吗?因为这个顾客吃了，他吃的不错，但是你下个月向他要钱的时候，可能他就躲开了：“哎呀，那个保健品我吃了，效果的确不错”“但是你向他要钱的时候就麻烦了，你找到他家里，他不在，你打电话给他，又不在。人都有这样一种心理，不是每个人都坏，但是我们造成了很坏的复制。好，哪怕这一个他给钱给您，乖乖的给钱给您，也吃得很好，不过他也会做业务员，他也会跟着做下去。”哎，你不要紧，你拿去吃，你吃好了再给钱。“结果直销变成了什么?直销变成：人家说”你们不是先让吃的吗?不是吃好了再给钱的吗?“对呀，这是坏的复制，更重要的是，不是我们每个人都有这样的经济能力。各位，一些人他经济比较好，他比较有钱，他说不要紧，你先拿去吃，他可以一个月买二三十罐，让您拿去吃，吃好了再给钱，别人怎么办?没有经济能力的怎么办?所以，不要有钱货纠纷。一定要告诉顾客，这是一个好的产品，我们欢迎你们使用我们的产品，我们很高兴和你分享产品，但是一样要给钱。很重要，清楚吗?上下级之间不要欠来欠去，”哎呀，上级呀，我这个月要上初级业务经理，哎呀，你先给我上积分，上级你先帮我给钱。”不可以，明白我的意思吗?要保持在很清楚。因为我在直销里面已经经历过，我过去曾经经常帮助我的下级，我的下级来问我借钱我也借给他，不过后来我发现当我这样做的时候，我那个很有潜能很有发展的业务员，因为这样他不做了，因为他怕还钱给我，他躲开我，明白我的意思吗?我要帮助他结果反而害了他。所以钱财一定要分明。

四点原则：不干扰私生活。包括时间和作息的时间。有很多直销商在做这个事业的时候，把自己的时间弄乱了。有人晚上11点1点还打电话给自己的上级，一些人晚上12点还打电话找自己的下级，结果把下级给吵醒来了，“哦，下级，我通知你哦，明天早上到哪里哪里去哦，你记得了，明天早上你们自己去那里，我明天早上不能太早起来，我先通知你，就这样啊，拜拜”但是你把人家给吵醒来了，明白我的意思吗？你要知道通知人家的事情要有时间性。不能够干扰别人的生活。

尤其是我们这个事业有其敏感的一面，做直销我们很多时候要在晚上开聚会，对吗？开玩家庭会之后我们开会后会，我们也讨论，可能也饿了，出去吃点夜宵然后才回家，有些伙伴的夫妻之间未必能够完全谅解，有些人本身在做但是太太未必同意，对吗？回家迟了，造成一些家庭产生一些磨擦对吗？如果你自己本身都不懂得节制，开会后在慢慢回去了，他本身就不高兴了：“去哪里？12点才回来像什么样子？”开会“”开什么会？”家庭聚会“”你改天不要去得那么夜“马上就火了对不对？你还不知趣，1点多还打电话来”铃铃“谁听？老公听，”喂，谁？”癌？请问阿玲在吗？”一听，阿玲哟，一个男的，晚上12点还打电话来找我老婆阿玲，叫得那么亲热。火气上来没有？你还不知趣，两个人在那里激动的讲了1个小时的直销，小声讲大声笑，那个火更大了，从此以后不许出门，你的下级完了，对吗？这个实实在在发生了，哎！

各位，我发现这种事情，真正的事情。我做了直销多年，我发现有很多人有这样的动作，我很多旁线，上下级都有这样的动作，结婚之前的第一个动作就是把家里的电话号码给改了，明白我的意思吗？你还没有结婚，很多人打电话给你，深更半夜的也算了，对不对，你结婚后，你突然就害怕了，等一下真的有个叫阿玲的打电话找你，会引起麻烦，对吗？所以这个叫做不干扰私生活。我们每个人都有自己的私生活，你要知道人家也要睡觉，他孩子明天要上学的，他老公明天要

上班的。对吗?那么打电话要知道时间，你要知道你的上级是不是人，上级也是人吗?上级也需要休息的，明白吗?你不要每天无时无刻打电话给你的上下级，上级很辛苦但是他不敢生气，他怕你不高兴，他真的很辛苦，“阿，没事，没事，还没睡。”我们要体谅一下我们的上级，关系你的下级。你的下级也很辛苦，他在这个事业上拼搏，他还没有看到成绩，他回去他更痛苦，你不要在他睡觉了休息了还打电话去干扰他。我们有些新朋友在做的时候还要面对家里的压力，有没有?(有)爸爸妈妈不了解的，家里人不理解的，对吗?你回到家里需要休息，但是你还打电话给他，他去冲凉了，他爸爸一接电话，生气了，对呀，结果以后都不许他做。所以虽然这是个很小的事情，但是足以影响到我们整个事业的发展□ok□

还有一个最重要的：第五夫妻同心，男女关系要分清。直销里面呢，我们推崇夫妻一起来做“夫妻同心，泥土变黄金”因为当你的夫妻一起来做的时候，夫妻之间有更多的话题，夫妻之间有更多的谅解。做太太的会了解为什么丈夫迟回来，因为他今天要开家庭聚会，他很辛苦，对呀，做丈夫的也会了解太太，太太回来迟了是因为她要去跟进他的下级，要去哪里发展，对吗?大家之间能够互相谅解夫妻之间有共同的目标。来，我们这个月一起努力，我们这个月要上初级业务经理，今年一定要做到高级业务经理，对吗?像这样呢大家都能够配合，但是我们在一起的时候，我们有男有女的大家都在一起，直销理念很讲究这个互相关心，对吗?当你关心你的下级的的时候，当你真的很关心他的时候，慢慢他会告诉你：“上级，我真的不能没有你”对吗?所以这个关系要分得很清楚，男女关系不能混乱。一些人做直销，做到家庭不愉快，就是因为没有把这个关系搞好;一些人做直销做到自己本身受到很大伤害，感情上的伤害，也是因为这种关系没有搞好，明白吗?好，那么这个是我们公司的五大原则，记不记得?(记得!)

第五点原则：三不准、三不谈

在直销里面，我们有一个很重要的动作，是我们大家不能够做的，也是我们大家要清楚知道的。今天我们大家都是新的业务员，我们从今天开始就去了解，哪些事情是我们不应该做的。

第二：绝对绝对永远不神化产品，要实事求是的分享。千万不要把这个产品当做药，这个产品是个保健品，每个人都可以吃，但是他不是针对某种疾病，他主要是调理我们的身体，我们有些伙伴把他当作仙丹一样，什么疾病都可以治疗，我们公司从来没有说过我们的产品是药，可以治疗疾病，对吗？所以我们要把这个市场稳定，你不要把他当作是药，当你把他当作是药的时候，消费者会来投诉你；政府会来干扰你，因为你这个不是药，政府要来规范你对吗？而且如果你把他当作是药的时候，别人吃好了可能就不会在吃了，因为如果你病好了，你还会去吃药吗？药是有毒的。对吗？为什么我们要给我们的事业带来这么大的麻烦那？所以要实事求是的分享产品。

第三：不许破坏我们公司的组织结构。今天我们去分享，也许你看到：“哎呀，那个朋友是我的老同学，他进了别人的销售队伍了。”然后你又去把他给抢过来，不要去抢人家的销售队伍。”啊，你还没有办卡的哦，你明天早上要办卡，今天晚上加入我们的部门好了。”不要有这样的动作，这是个道德问题。我们每个人都不要有这样的动作，今天你抢人家的，明天人家也会抢你的，抢来抢去这个事业没有一点和谐，你想发展下去也难了，对吗？而且，今天你抢了人家的销售队伍，如果最后通过电脑查出来了，你还是要队伍还给人家，明白吗？你给别人养大的孩子，最后还是要还给人家，而且公司还要处罚你，所以不要去抢夺他人的销售队伍。直销事业之所以那么和谐，大家相处合作的那么愉快，因为我们推崇不要抢夺他人的销售队伍。你做不做得得到？(做得得到!)很重要。

那么，更加重要的呢，是我们这个事业当中，第一个我们不要谈政治；第二不谈宗教。做不做得得到？(做得得到!)不谈政治、不谈宗教并不表示我们不关心政治、不关心国家，我们还是

关心国家的，但是当我们在分享的时候，不要去谈政治、宗教，不要去批评政治、批评宗教。“哎呀，我是佛教的，你是什么教？”都不要谈这些，那些会造成分裂，明白我的意思吗？会造成分裂。第三：不要讲是非。直销里面有很多人在一起，每天人来人往，对吗？而且每个人的性格特点不一样，我们这个事业是人与人之间的事业不要讲是非。“哎呀，我告诉你呀，昨天我们开完会后，我看到阿花跟阿牛一起走回去”“昨天陈太太回去，和他老公吵架了”可以这样说人家的闲话吗？(不可以!)关你什么事?不要去讲，而且，讲这些对你的事业有没有帮助?(没有)没有的话你讲他干吗?每个人都有自己的隐私权，要互相尊重，不讲是非，对吗?按照这五大原则行事，你的团队将会健康发展。

直销人成功演讲技巧有哪些篇五

从事荣格直销事业中，你肯定听到很多成功者故事，很多成功者，在几个月，一年，两年，就可以取得非常巨大的成功。这也使得很多刚刚进入荣格直销的新人羡慕不已，让他们看到“未来”。

那么那些能快速成功的精英到底有什么样的智胜法宝呢。是不是有规律可循呢!答案是肯定的。我们都非常愿意复制成功者的脚步。但是我们又听到很多人讲，成功是不可复制的，其实，话题聊到极端就毫无意义了。成功是无法复制，但是成功的路线只有一条，我们一起来看看，那些能在荣格直销事业里快速成功的人们他们在入行前后的心理建设期吧。

那么荣格直销精英是如何把荣格事业运作得风声水起呢?我们将从八个方面进行展开:

1、懂得感恩，忠恕之道

感恩那些帮你找到另一扇窗的人们，感恩那些阻扰你的人们，我们知道在加入荣格之前，都会有自己的一份职业，而进入

荣格这个事业里来属于完全跨行的，一个陌生的行业。如果不是你的这位贵人，你还不知道你有这扇窗。而阻碍你的人，他们会不断的修正你的路线与方向，坚定您的必胜信念。

一个懂得投资，懂得给予，懂得交易的人，更容易凝聚与整合各种资源。恕，如他人心愿，也就是懂得如何正确的去满足人们的需求，把销售做在无形当中。忠于你的梦想，忠于你的目标，甚至忠于你的使命，专心专一才能做好一件事情。

你是这样一个懂得感恩一切，懂得给予，专注于自己的梦想与目标的一个人吗？

2、入行请先空杯

空杯才可以满杯，我们都来自于各行各业，自己的杯子里都有各种事物，各种“成功经验”。而进入荣格却又是一个完全不同的行业，如果不倒掉原来有的东西，你是无法满杯荣格以及直销行业的东西的，很多老板，在传统行业已经非常成功，进入荣格以后无法放下自己的架子。而阻止了自己再次满杯的可能性。

而更多普通人，他们杯子里有各种杂物，甚至连杯子都破了。被传统生意，传统工作灌输了很多，很难逆转的观念。这样的朋友在荣格是非常难以成功的。

作为一个能在荣格事业里能快速成功的人，你空杯了吗，你有清洗你杯子上污渍了吗？

3、定位你的角色

能在荣格里快速成功的人，定位的肯定是一个事业者的身份，而那些，看不清，听不明，只是被别人的成功而感动的人们是不可能快速成功的。之所以那么多人不认可荣格或者感觉被骗，那也只能说明自己的贪得无厌，天下哪有不付出就可

以获得的免费午餐。如果假设成立，那也太不复合自然规律了。作为一个事业者，他应该具备非常明确的目标感，更重视自我的成长，以及团队的建设，团队伙伴的成长，而那些只看利益的人们，那些追逐钱财的人们，你会发现越追越累。

4、说服客户之前，请先说服自己

确认自己选择的事业是最佳事业，确认荣格公司的产品是最好的产品，这个阶段你要不断的去学习，不管是从正面，侧面，你要不断的去说服自己，我选择的荣格是最适合我的，我一定可以在这个事业当中达成自己的梦想与目标。

大量的，正确的使用公司的产品，尽快吃出，用出效果，从产品层面，进一步确信，我们公司的产品是最好的，非常有效的。不断的确信，确信，再确信。只有你坚定不移的坚信，我的事业是最棒的，我的产品是最棒的。

你才会发至内心的自信，无需伪装，古语有，口乃心之门户，我们有足够的专业知识，对自己的事业，产品有足够的认识，自信发至内心，你无需做任何修饰。

你有说服自己吗?如果说服不了自己，请不要出去乱讲。

5、良好的学习习惯

快速成功他源于你有一个强势的学习力和量好的学习习惯。善于利用任何碎片时间不断的学习。任何行业通用规则，行家才是赢家，多向成功人士学习，看更多好的书籍。犹太人，美国人，日本人之所以发展迅速，就他们有非常量好的学习习惯，和看书的量，孙正义成为首富哪年，他在病床上看了本书，而你呢。

你有没有活到老学到老的信念，如果你没有，你就一定要！

6、性格的突破，人脉的准备

人脉就是钱脉，如果没有前期一个好人脉累计，或者一个组建新人脉的习惯(或者叫交际能力)你也是无法在荣格里快速成功的。

- 1) 盖茨的书不会告诉你他母亲是ibm董事，是她给儿子促成了第一单大生意。
- 2) 巴菲特的书只会告诉你他8岁就知道去参观纽交所，但不会告诉你他国会议员的父亲带他去的，是高盛的董事接待的。
- 3) 王石的那些自传更不会告诉你，他的前老丈人是当年的广东省委副书记。
- 4) 华为的任正非不会告诉你其岳父曾任四川省副省长。
- 5) 任志强不会告诉你他父亲是曾经的商业部副部长。
- 6) 潘石屹不会告诉你他的发迹是和女富豪张欣结婚后开始的。

7、永远乐观，从不抱怨

我们每个人应该乐观、积极、向上，我们可以抱怨，但是我们没有权利抱怨——马云。永远乐观，从不抱怨，另一句话表达是，永远做最有效力的事情。

你喜欢和一个沉默寡言，整天闷闷不乐，拉长了脸的人同事吗?我们都不愿意和一个情绪污染着共事与合作。一个不乐观的人是无法建立团队和吸引合伙人的。

抱怨，只会让自己的心情不好，让人们所厌烦，抱怨他没有任何生产力。你应该把所有的时间用来，传递快乐，传播积极生活理念。

8、做问题的终结者

大成功者，大磨难者，大成功者，终生学习者，大成功者，大行动者，大成功者，是问题的终结者。

帮助顾客，帮助伙伴们解决问题满足需求，就是你赚钱的过程，找人帮你解决问题，别人为你服务满足你的需求，就是花钱的过程。你被人们说需要吗，成为一个问题的终结者，你才可以在荣格事业当中去快速成功。

总结：

换位思考，满足需求，提升魅力，

吸引人才，脚踏实地，达成目标，

帮助他人，倍增团队，步入辉煌。

凡是成大事者，都不拘小节，也定有大格局！想在荣格里面拥有大成功，必定需要拿出您的魄力来，然后在自信的脚步下，踏上“专心，专注，专一”这三大步去走，下一个成功的绝对就是你！

直销人成功演讲技巧有哪些篇六

经常有人说：我的表达能力不好，口才不好，一上台讲话就会紧张，很害怕，大脑一片空白，心跳加快。这里给大家分享一些关于演讲技巧方法推荐，希望对大家能有所帮助。

演讲需考虑的问题

1、评价忧虑。

这是造成怯场心理的最主要的因素。现代心理学认为，在任

何存在评价的场合，人们一般很难发挥自己原有的水平。大多数人对自己在初次约会中的表现不十分满意。在演讲中，由于评价是单向的，也就是说听众在“裁判”演讲人，所以演讲者的忧虑更多，心理负担更重。

2、听众的地位。

如果我们面对的听众比我们的地位高，或者我们认为比我们重要，我们讲话时便感到特别紧张。求职者在评估小组面前的表现往往很不自然，这一方面是因为评价忧虑，另一方面也无疑是因为评估小组“大权在握”。

3、听众人数。

一般人都愿意在“小范围”内讲话。如果听众人数很多，演讲者便会倍加谨慎。因为他们觉得一旦出错或表现不佳，“那么多人”一下子都知道了。过分的小心谨慎加大了怯场的可能性和程度。

4、对听众的熟悉程度。

大多数人在“熟人”面前讲话比较自然。面对陌生的听众我们之所以紧张是因为我们对他们几乎一无所知，而他们在几十分钟甚至十几分钟内便会对我们作出评价。

5、听众的观点。

如果你知道听众或大多数听众所持观点和你的观点一致，那你便会信心十足。反之，你便会有很多担心。

6、准备是否充分。

若演讲者自己心里觉得自己对演讲准备得不充分，觉得有“出丑”的可能，那他的自我保护意识很可能出卖他。

六种适用的演讲技巧

1. 何谓善用空间的演讲

所谓空间就是指进行演说的场所范围、演讲者所在之处以及与听众间的距离等等。演说者所在之处以位居听众注意力容易汇集的地方最为理想。例如开会的时候、主席多半位居会议桌的上方、因为该处正是最容易汇集出席者注意力的地方。

反之，如果主席位居会议桌之正中央，则会议的进行情况会变如何呢？恐怕会使出席者注意力散漫了，且有会议冗长不休的感觉？因此，让自己位居听众注意力容易汇集之处，不但能够提升听众对于演讲的关注，甚至具有增强演说者信赖度权威感的效果。

2. 演讲时的姿势如何

演说时的姿势也会带给听众某种印象，例如堂堂正正的印象或者畏畏缩缩的印象。虽然个人的性格与平日的习惯对此影响颇巨，不过一般而言仍有方便演讲的姿势，即所谓“轻松的姿势”。要让身体放松，反过来说就是不要过度紧张。过度的紧张不但会表现出笨拙僵硬的姿势，而且对于舌头的动作也会造成不良的影响。

诀窍之一是张开双脚与肩同宽，挺稳整个身躯。另一个诀窍是想办法扩散并减轻施加在身体上的紧张情绪。例如将一只手稍微插袋中，或者手触桌边、或者手握麦克风等等。

3. 演讲时的视线

在大众面前说话，亦即表示必须忍受众目睽睽的注视。当然，并非每位听众都会对你报以善意的眼光。尽管如此，你还是不可以漠视听众的眼光，避开听众的视线来说话。尤其当你走到麦克风旁边站立在大众面前的那一瞬间，来自听众的视

线有时甚至会让你觉得刺痛。

克服这股视线压力的秘诀，就是一面进行演讲；一面从听众当中找寻对于自己投以善意而温柔眼光的人。并且无视于那些冷淡的眼光。此外，把自己的视线投向强烈“点头”以示首肯的人，对巩固信心来进行演说也具有效果。

4. 演讲时的脸部表情

演讲时的脸部表情无论好坏都会带给听众极其深刻的印象。紧张、疲劳、喜悦、焦虑、等情绪无不清楚地表露在脸上，这是很难藉由本人的意志来加以控制的。演讲的内容即使再精彩，如果表情总觉缺乏自信，老是畏畏缩缩，演讲就很容易变得欠缺说服力。

控制脸部的方法，首先“不可垂头”。人一旦“垂头”就会予人“丧气”之感，而且若视线不能与听众接触，就难以吸引听众的注意。另一个方法是“缓慢说话”。说话速度一旦缓慢，情绪即可稳定，脸部表情也得以放松，再者，全身上下也能够为之泰然自若起来。

5. 有关服饰和发型

服装也会带给观众各种印象。尤其是东方男性总是喜欢穿着灰色或者蓝色系列的服装，难免给人过于刻板无趣印象。轻松的场合不妨穿着稍微花俏一点的服装来参加。不过如果是正式的场合，一般来说仍以深色西服、男士无尾晚宴服、以及燕尾服为宜。其次，发型也可塑造出各种形象来。长发和光头各自蕴含其强烈的形象，而鬓角的长短也被认为是个人喜好的表征。站出来演讲之际，你的服装、究竟带给对方何种印象？希望各位好好地思量一番。

6. 声音和腔调

声音和腔调乃是与生俱来的，不可能一朝一夕之间有所改善。不过音质与措词对于整个演说影响颇巨，这倒是事实。根据某项研究报告指出声音低沉的男性比声音高亢的男性，其信赖度较高。因为声音低沉会让人有种威严沉着的感觉。尽管如此，各位还是不可能马上就改变自己的声音。总之，重要的是让自己的声音清楚地传达给听众。即使是音质不好的人，如果能够禀持自己的主张与信念的话，依旧可以吸引听众的热切关注。

怎样的演讲才是一个好的演讲

1. 全程不卡顿

这个意思并不是说要把稿子背得特别熟练，而是你把你要说的话的脉络理清楚，上台的时候就算紧张也要保证不冷场，嘴里始终是说着话的。

2. 情绪饱满，可以打动人

这也就是说你的语言要有一定的积极度，不要给人一种你都不想说的感觉，那别人肯定也不想听。情绪该高昂的时候高昂，该低沉时低沉。要有起伏感，不要全程平淡。

3. 演讲两个字：“演”和“讲”

“演”字告诉我们要动作和表情。并且尽可能的生动形象，不能只是干巴巴的说，是一定要有手语或肢体的表达或是表情的变化。其实有时候这些都是自然而然的，当你自己的情绪代入时，这些也就差不多了。

“讲”字，讲是什么，就是要给人一种讲述的感觉，也就是交流感。语言不要过于高大上，尽量的通俗易懂。不要给人距离感，不能像朗诵靠近，什么是朗诵我想大家都知道。有的演讲者过于追求情感的表达，用力过猛，如果整篇都是情

绪超级饱满，每个字都想表现出感情，这样就会像朗诵，同样也就会失去讲话的感觉。

按照ted演讲的速度，基本上一分钟是300字左右，甚至更快，一场分享下来，要说很多字，如果没有好好准备，恐怕你只能站着台上望着听众，大脑一片空白，湿了裤子；或许你有老罗一样单口相声的机智，池子一样的段子，但即便如此，也很难撑起1个小时的分享。

直销人成功演讲技巧有哪些篇七

本文与大家分享的是直销人成功的演讲技巧，相信一定能给各位直销人以后的演讲起到很大的启发和帮助。

众所周知，从事直销就是从事演讲的事业，演讲的能力将决定于团队发展的进度，因为大家都知道只要是正规直销公司，不管是产品、公司或者制度都各有千秋，如何使自己的团队能够独占鳌头，这就需要领导人综合能力。在从事直销前期是做事，后期是做人，其中就包括个人的各方面能力提升，所以，唯有演讲才是批发观念的最佳手段，同时也是最好传达与复制各种操作办法的途径之一。所以演讲是每一位直销人必修课程之一。

无论做任何事情都有其目的，当然演讲也不例外，所以每一次的演讲必须要达到其所预期的目的。直销中演讲至少应达到五个目的：

- 1、激励效应：每场演讲不管是讲什么，都应该起到激励的效果。激励是精神动力的源泉，只有适时的激励才能保障团队更好的发展，这就是为什么在直销中惯用领导人的收入来激发团队坚持心和成功心。其实每个行业都有人成功，只是直销界需要用成功案例来激发团队的梦想，当团队成员有了足够的梦想，成功的希望才会更大。

2、复制效应：直销强调的就是复制，前期人少还可以手把手的教，等团队一做大就需要“批发”复制，只有这样才能效率最大化，而这种效率莫过于演讲。

3、信任效应：我们每场的演讲无论什么样的性质或课题注重的都是结果，而这种结果取决与听众对演讲内容的信任。所以一场成功的演讲它总能潜移默化的使听众产生信任。

4、学习效应：在直销中演讲肯定要让听众有所其感悟，不管是掌握制度、产品或了解公司都要让演讲使每位听众有新的感触点。

5、行动效应：我们在演讲中讲的再多，不管是促使新朋友办单还是老朋友增加士气，最终的目的都是为了使大家采取行动，这样演讲的付出才有其价值所在。

目前直销界大部分讲师都是其内部直销人升迁，恰好大部分直销人没有受过专业系统的培训，起点将决定终点，没有正确的演讲根基越是讲到后面错误的方式将越难纠正。目前，大部分的直销人除了能讲基本的公司、产品、制度以外，很难有灵活的演讲应变技巧，都是只知道讲自我而把控不了听众心理，往往直销人有个互动的习惯氛围，不管台上老师讲得好与不好，有没听懂，只要是老朋友都会激情呼应，课后讲师都会得到大家的赞许和感激所以，这种光环笼罩了很多直销演讲人看不清自己的盲点，在自我的演讲中陶醉，失去了很多新朋友的心。尤其是直销界，这种氛围是其它行业所不及的，也是我们直销界所独有的，正是因为这种好的听众氛围才很难锻造出卓越的直销演讲人。因为平静的湖面永远造就不出高深的水手。

从事直销很多人是冲着其氛围而融入团队，同时很多人都有成其讲师的想法。直销界也确实造就了很多的人才，它给很多普通的人提供了良好的成长的平台。不否认职业的演讲家中90%都是直销相关的行业出身。可目前直销界中讲师大多还

不是太专业和系统，演讲中常见有六大误区：

1、上台演讲欲强：的确每一位讲师都是喜欢分享者，也只有爱好才是最好的老师。可很多直销讲师就是喜欢讲课，经常在演讲中都忘了目的，总是一讲就高兴过头，把控不了听众心理。

2、只要胆大表达流畅就行：好多的直销人都认为练演讲只要胆子大，敢上场，表达流畅就能做讲师，这种观念是很不成熟的。所以很多直销人都总认为演讲不是天生，要多上台讲，总觉得只要有机会就上台讲，反正讲“死”了有经验，讲活了有功劳。正所谓相由心生，当你心中产生这种观念的时候，想法就会反应在面相上。说实话我很反对这种观念，我觉得做任何事情一定是要发自内心的。虽然演讲不是天生，但也要私下练精通后再上台演讲，这是一种对听众的负责和尊重。

3、只要上级别就能去演讲：在直销中有这惯现象，只要是做到了一定的级别就都成讲师啦！其实成功的演讲家跟级别有什么关系呢？有点级别就一定能演讲好吗？经历不代表能力。有级别只代表他具备某种做事的能力，并不意味着演讲也是强项。所以专业的事还是交给专业的人吧。

4、过于注重自我：大多数的直销讲师在演讲中都过于讲述自己，讲自己的成长历程是能起到激励效果，但那是针对老朋友效果会好一些。针对新朋友就很容易产生排斥心里，因为过多的强调自己就会忽略听众的心理，因为人都只关心自己，所以直销人演讲一定要多站在听众的心理考虑问题，每次演讲一定要对听众有所帮助，自己的经历只能无形的穿插在课程内容中。

5、缺少综合知识：师者，传道、授业、解惑。做为直销界讲师也应该做到为人师表，己所不欲勿施于人。目前大多数直销演讲人综合知识方面还是很缺乏，还是刚才说的原因，没有系统培训都是自练成才。做为直销演讲人除了能三讲（讲公

司、讲产品、讲制度)还应具备丰富的综合知识，要成为一位卓越的直销演讲人，平时的学习力就至少要比别人多努力三倍以上。

6、缺乏专业培训：任何事情都要经过专业的培训才会做的更好，这就是需要有专业的教练。篮球之“神”乔丹也需要有教练，邓亚平打乒乓球打到世界第一也还是有教练的。做为直销人演讲也不例外。而目前的直销演讲人大多都是“父传子教”，所以难免就不专业。

直销人最惯用的方式就是演讲，然而一次成功的演讲应具备丰富的知识面以及注意演讲的细节，在整场的演讲过程中应该注意五要素：

1、演讲的布局：在演讲的过程中布局是非常重要的，因为什么样的布局将会决定什么样的氛围，怎样的氛围又将影响到授课效果，在整体的’演讲过程中应该根据不同的课题不同的性质采取不同的布局，在演讲中大致分为四大性质：动态、静态、理性和感性，不同性质的内容，布局和授课方式都不一样。

2、演讲的开头：演讲在开头一分钟之内听众将决定有没有兴趣听，只要开头开好了，接下来的演讲就会比较简单，一旦开头没开好，没有调动起听众的兴趣，后面的内容将很难弥补。

3、演讲肢体动作：演讲中肢体语言是至关重要的，因为肢体将决定状态，状态将决定效果，俗话说：“外行看热闹，内行看门道”，卓越的演讲家包括上场、拿话筒的动作、鞠躬、眼神、手势、站姿、表情整个肢体都将决定你是否专业。

4、演讲的互动技巧：演讲互动是至关重要的，好的演讲师他总是在幽默互动的环节中传达着所要表达的内容，然而这也是很多直销讲师所不具备的，在整个演讲的过程中应该懂得

多提问，只有跟听众互动才能更好的打开听众的心门，使听众思想与课程内容结合一体，在互动问话的过程中应该懂得问简单的问题，问封闭式问题，比如：“是”“好的”的问题。这样就很容易互动。而恰恰相反很多的直销演讲人就喜欢问些复杂的问题，问一些开放式的问题，所以导致无法控场。

4、演讲的控场技巧：演讲之前，首先要懂得自我心理暗示：“我的演讲很精彩，一定能帮到他们”。最好是在演讲前先熟悉会场有利于演讲的效果。应事先了解听众对象，懂得把握听众心里，适时的互动、幽默有利于学员打开心门。

总之要成为一名卓越的演讲人，就应该具备丰富的知识量，只有头脑里存的知识足够多，才能够灵活运用。所谓人法天、天法道、道法自然，只要平时多学多悟，加上专业的演讲教练指导，就肯定能成为卓越的直销演讲人。

直销人成功演讲技巧有哪些篇八

因为大家都知道只要是正规直销公司，不管是产品、公司或者制度都各有千秋，如何使自己的团队能够独占鳌头，这就需要领导人综合能力。在从事直销前期是做事，后期是做人，其中就包括个人的各方面能力提升，所以，唯有演讲才是批发观念的最佳手段，同时也是最好传达与复制各种操作办法的途径之一。所以演讲是每一位直销人必修课程之一。

1、激励效应、每场演讲不管是讲什么，都应该起到激励的效果。激励是精神动力的源泉，只有适时的激励才能保障团队更好的发展，这就是为什么在直销中惯用领导人的收入来激发团队坚持心和成功心。其实每个行业都有人成功，只是直销界需要用成功案例来激发团队的梦想，当团队成员有了足够的梦想，成功的希望才会更大。

2、复制效应、直销强调的就是复制，前期人少还可以手把手的教，等团队一做大就需要批发复制，只有这样才能效率最大化，而这种效率莫过于演讲。

3、信任效应、我们每场的演讲无论什么样的性质或课题注重的都是结果，而这种结果取决与听众对演讲内容的信任。所以一场成功的演讲它总能潜移默化的使听众产生信任。

4、学习效应、在直销中演讲肯定要让听众有所其感悟，不管是掌握制度、产品或了解公司都要让演讲使每位听众有新的感触点。

5、行动效应、我们在演讲中讲的再多，不管是促使新朋友办单还是老朋友增加士气，最终的目的都是为了使大家采取行动，这样演讲的付出才有其价值所在。

目前直销界大部分讲师都是其内部直销人升迁，恰好大部分直销人没有受过专业系统的培训，起点将决定终点，没有正确的演讲根基越是讲到后面错误的方式将越难纠正。目前，大部分的直销人除了能讲基本的公司、产品、制度以外，很难有灵活的演讲应变技巧，都是只知道讲自我而把控不了听众心理，往往直销人有个互动的习惯氛围，不管台上老师讲得好与不好，有没听懂，只要是老朋友都会激情呼应，课后讲师都会得到大家的赞许和感激所以，这种光环笼罩了很多直销演讲人看不清自己的盲点，在自我的演讲中陶醉，失去了很多新朋友的心。尤其是直销界，这种氛围是其它行业所不及的，也是我们直销界所独有的，正是因为这种好的听众氛围才很难锻造出卓越的直销演讲人。因为平静的湖面永远造就不出高深的水手。

1、上台演讲欲强、的确每一位讲师都是喜欢分享者，也只有爱好才是最好的老师。可很多直销讲师就是喜欢讲课，经常在演讲中都忘了目的，总是一讲就高兴过头，把控不了听众心理。

2、只要胆大表达流畅就行、好多的直销人都认为练演讲只要胆子大，敢上场，表达流畅就能做讲师，这种观念是很不成熟的。所以很多直销人都总认为演讲不是天生，要多上台讲，总觉得只要有机会就上台讲，反正讲死了有经验，讲活了有功劳。正所谓相由心生，当你心中产生这种观念的时候，想法就会反应在面相上。说实话我很反对这种观念，我觉得做任何事情一定是要发自内心的。虽然演讲不是天生，但也要私下练精通后再上台演讲，这是一种对听众的负责和尊重。

3、只要上级别就能去演讲、在直销中有这惯现象，只要是做到了一定的级别就都成讲师啦！其实成功的演讲家跟级别有什么关系呢有点级别就一定能演讲好吗经历不代表能力。有级别只代表他具备某种做事的能力，并不意味着演讲也是强项。所以专业的事还是交给专业的人吧。

4、过于注重自我、大多数的直销讲师在演讲中都过于讲述自己，讲自己的成长历程是能起到激励效果，但那是针对老朋友效果会好一些。针对新朋友就很容易产生排斥心里，因为过多的强调自己就会忽略听众的心理，因为人都只关心自己，所以直销人演讲一定要多站在听众的心理考虑问题，每次演讲一定要对听众有所帮助，自己的经历只能无形的穿插在课程内容中。

5、缺少综合知识、师者，传道、授业、解惑。做为直销界讲师也应该做到为人师表，己所不欲勿施于人。目前大多数直销演讲人综合知识方面还是很缺乏，还是刚才说的原因，没有系统培训都是自练成才。做为直销演讲人除了能三讲(讲公司、讲产品、讲制度)还应具备丰富的综合知识，要成为一位卓越的直销演讲人，平时的学习力就至少要比别人多努力三倍以上。

6、缺乏专业培训、任何事情都要经过专业的培训才会做的更好，这就是需要有专业的教练。篮球之神乔丹也需要有教练，邓亚平打乒乓球打到世界第一也还是有教练的。做为直销人

演讲也不例外。而目前的直销演讲人大多都是父传子教，所以难免就不专业。

1、演讲的. 布局、在演讲的过程中布局是非常重要的，因为什么样的布局将会决定什么样的氛围，怎样的氛围又将影响到授课效果，在整体的演讲过程中应该根据不同的课题不同的性质采取不同的布局，在演讲中大致分为四大性质、动态、静态、理性和感性，不同性质的内容，布局和授课方式都不一样。

2、演讲的开头、演讲在开头一分钟之内听众将决定有没有兴趣听，只要开头开好了，接下来的演讲就会比较简单，一旦开头没开好，没有调动起听众的兴趣，后面的内容将很难弥补。

3、演讲肢体动作、演讲中肢体语言是至关重要的，因为肢体将决定状态，状态将决定效果，俗话说、外行看热闹，内行看门道，卓越的演讲家包括上场、拿话筒的动作、鞠躬、眼神、手势、站姿、表情整个肢体都将决定你是否专业。

4、演讲的互动技巧、演讲互动是至关重要的，好的演讲师他总是在幽默互动的环节中传达着所要表达的内容，然而这也是很多直销讲师所不具备的，在整个演讲的过程中应该懂得多提问，只有跟听众互动才能更好的打开听众的心门，使听众思想与课程内容结合一体，在互动问话的过程中应该懂得问简单的问题，问封闭式问题，比如、是好的的问题。这样就很容易互动。而恰恰相反很多的直销演讲人就喜欢问些复杂的问题，问一些开放式的问题，所以导致无法控场。

4、演讲的控场技巧、演讲之前，首先要懂得自我心理暗示、我的演讲很精彩，一定能帮到他们。最好是在演讲前先熟悉会场有利于演讲的效果。应事先了解听众对象，懂得把握听众心里，适时的互动、幽默有利于学员打开心门。

总之要成为一名卓越的演讲人，就应该具备丰富的知识量，只有头脑里存的知识足够多，才能够灵活运用。所谓人法天、天法道、道法自然，只要平时多学多悟，加上专业的演讲教练指导，就肯定能成为卓越的直销演讲人。