

直销发言稿 直销分享演讲稿(通用5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

直销发言稿篇一

大家好!非常高兴能和大家有缘聚在一起,首先要对各位优秀的朋友抽出宝贵的时间参加这个聚会表示真诚的感谢!!愿我们能度过一段愉快的时光!

祥和平淡的生活.也就是你不能生病,不能失业!结果往往图稳定却不能稳定,在这个物质社会里,要有一个稳定的生活,必须有一个稳定的收入,既比较丰厚,还要保证不会受社会环境所影响.老了还会有一笔养老金.怎么才能实现这个愿望呢?有的人说,自己当老板,目前80%的人希望创业,希望通过创业拥有自己的一份事业,但这80%的人因为以下原因,而没有创业,原因a:缺乏资金,60%.原因b:缺乏技术或渠道、关系,20%.原因c:缺乏创业团队.20%.我们就是这80%的人,所以希望有一个平台,不需要多少资金投入,有好的渠道支持,有专业的团队帮助,来实现我们的创业梦想.

大多数人打工拿工资,用自己的血汗去成就老板的事业,用自己的辛勤去烘托领导的辉煌.工作40年工资不过千,省吃俭用几十年,买个小套房还要贷款,借钱.

有人长期走入赚钱的误区,一提到钱就想到开工厂,做生意.这

一想法不突破就抓不住许多在他看来不可能的新机遇.真正想一想,成功与失败,富有与贫穷只是因为当初的一念之差.当初要带几千元杀进股市几年后就成了百万富翁.当初只要花几百

元愿意去摆地摊后就成了大老板.可是有人说,如果当初我做会比他们赚钱更多.不错,是的,你的能力比他强,你的资金比他多,你的经验比他足.可是明摆着就是当初一念之差,你的观念决定了你当初不去做,你不去做的观念决定了你10年后的今天还是很穷,所以成功与不成功的最大区别就是观念的不同.不同的观念导致了不同的人生.

有人面对一个来之不易的良好机会总是拿不定把握,于是去问他人,问了10个肯定有9个说不能做,于是就放弃了.其实机会来源于新生事物,而新生事物之所以新就是因为90%以上的人还不知道、不认识、等90%的人知道了就不再是新生事物.但再过一段时间,这10个人都点头时,我想这个市场就已经开始饱和了!

世界已进入了一个新时代,财富的概念已经发生了深刻的变化.财富不再以占有土地、矿产、工厂、劳力等游行资金的多少来衡量.而是以掌握信息、知识、智慧等无形资源的多少来衡量了.再不改变观念,用传统思维来指导你的行为.你就要被社会无情的淘汰!富人之所以富,是因为他们敢于在大多数人还在犹豫不决的时候就作出了实际行动.他们先行了一步,便抢得了商机,占领了市场.在别人还不了解的时候,你开始行动,你便抢得了商机,占领了市场制高点.早一天加入,你就早一天获得成功!

有人说,我没钱投资,我没有后台,我没有管理能力,我没有贵人帮我.还能够开创个人事业吗?我肯定的告诉你——能!有一个行业,不要刚才说的这些,只要你肯努力,肯坚持,肯学习.你就能成功!有人要问我是什么?直销!有人要开始鄙视我了,原来是这个东西,我不喜欢去推销!还有的人要说,直销就是传销啊!这个行业都能成功?有这样想法的请举一下手!谢谢.我不怪大家,因为我开始接触这个行业时也是这样认为的.非常排斥,认为是在赚朋友的钱.随着我对它不断学习,认真的研究,发现情况不是这样的.对我当时的看法感到非常肤浅.所以我告戒自己,在对一事物没有了解清楚之前,一定不要盲目下

结论!现在我把我研究得出的正确的结论告诉大家.

现代直销是一个被广泛讨论但是却常被误解的主题。有些人把现代直销和传统直销混淆，有些人把现代直销和“老鼠会”“金字塔”相提并论。在营销的文献中也几乎被忽略了，例如在一本1993年美国很畅销的零售管理教科书中，甚至没有提到直销，在世界各商业词典中也没有现代直销的定义。

位学者，美国德州大学奥斯丁校区的彼德森教授和圣地亚哥州大学的沃特巴教授，他们在发表的一篇论文中对现代直销是这样下定义的：“直销是一种没有在固定零售点进行的面对面的销售。”美国直销教育基金会1992年的定义：“直销是一种透过人员接触(销售员对购买者不在固定商业地点主要在家里进行的消费性产品或服务的配销方式。”世界直销协会的定义是这样阐述的：“指在固定零售店铺以外的地方(例如，个人住所，工作地点或其他场所)独立的营销人员以面对面的方式通过讲解和示范，将产品和服务直接介绍给消费者进行消费品的行销。”

定义是对于一种事物的本质特征或一个概念的内涵和外延的确切而简要的说明，现代直销的本质是什么?人类最早的商品配销方式为什么又会以崭新的面貌重返社会经济舞台?这是由生产力，社会经济的发展所决定的，是由社会财富存在形式的变化所决定的。在作坊社会经济中，社会财富主要存放在土地中，也就是说谁拥有土地，谁就拥有财富，在机器工业化社会经济中，社会财富主要存放在机器,矿产中，因此，谁拥有机器,矿产等资源，谁就拥有社会财富，而在现代大市场经济中，社会财富却主要存放在流动中间环节中，因此，谁掌握了商品流通的中间环节，谁就掌握了社会财富。在市场经济中，生产者不掌握流通中间环节，并且越来越被边缘化，因此生产者求变成为必然.只有了解了这些才能掌握现代直销的本质，也才能对现代直销进行准确的定义。

直销发言稿篇二

尊敬的老师同学们你们好：

今天，亲爱的同学们，如果你问我：“你最爱什么？”我会毫不犹豫地告诉你：“我最爱我们的祖国”，直销主持演讲稿。在举国上下欢庆国庆节之际，作为一名新世纪的少先队员，祖国近年来的巨大变化使我感到骄傲和自豪，小时候，妈妈教我学会的第一首歌是《国歌》，有句歌词“起来不愿做奴隶的人们”。

一直在影响着我的动感心态，为祖国做贡献的信念也一直在支配着我的行动、学习和生活。当五星红旗在北京奥运会会场上冉冉升起，激昂、嘹亮的国歌在耳畔响起，我有一种冲动，一种神圣的感觉，一种心潮澎湃。不，我说不清楚，那是一种无法用言语表达的感觉。激动、骄傲、自豪、庄严……都无法表达我的“中国心”。我为我们的体育健儿而自豪，我为国人综合素质的提高而骄傲。

但我又想到祖国的未来应当由我们把握时，我又深感责任的重大，尤其作为新时代的少先队员，身上的担子更应比别人重，更比别人沉。历史的今天，全世界人民亲眼目睹了您的成功，自豪与自信。的“绿色奥运”，更是体现了您的经济实力与国际地位。

面对五十九年的风雨沧桑，作为华夏子孙，我们骄傲，我们自豪！我们可以挺直腰杆，拍着胸脯，字正腔圆地向全世界庄严宣告：“我们中华民族是一个坚强不屈的民族，一个伟大的民族，一个大有发展前途的民族！”因此，我更应该发奋学习，刻苦钻研，以自己的努力使明天的祖国更加繁荣、富强。

一、清场主持

1、内容

各位朋友大家晚上好!请大家迅速找到自己(成功)的位置,我们的会议马上就要开始了。为了使会议顺利进行,请大家遵守以下几项会场规则:

(2)请大家在会议进行期间不要来回走动,以免打扰他人。

(3)请有吸烟爱好的男士暂时忍耐两个小时,因为我们从事的是一项环保的事业。

谢谢大家的配合!

直销发言稿篇三

一、暖场、温馨提示(入场的各位精英□xx人寿xx联合营业区8月启动大会马上就要开始,为了保证启动大会的顺利进行,请各位将你们的手机关闭或调置到振动状态,请各位不要吸烟、随意走动,保持会场安静,谢谢!同时各机构可提前练习对抗口号和风采展示。)

男:今天,我们全体营销管理干部齐聚于此,今天xx将士剑指苍穹。女:我们向已走过的历程致敬,我们向即将到来的明天宣战。

合:呐喊出xx将士的豪情!

二、领导入场

男:现在有请全体起立,让我们拿出营销伙伴特有的激情,用热烈的掌声欢迎领导们入席。

女:谢谢各位,请坐!

男:欢迎参加xx人寿xx联合营业区8月启动大会。回眸已过去的两个月,寿险路上,洒下我们辛勤的汗水,留下我们飒爽

的英姿。

女：展望11月我们开业的盛况，充满我们对未来的渴望。

男：今天，我们相聚于此，用激昂的呐喊声，共同为11月开业大典加油鼓劲。女：今天，我们相聚于此，用热烈的掌声，共同揭开xx人寿xx联合营业区8月启动大会的序幕。（倒计时）

三、会议开场白

男：尊敬的各位领导

女：亲爱的各位战友

合：大家下午好！

男：青春洋溢激情，盛夏时节，中华将士豪情满怀

女：大地焕发生机，开门迎喜□xx精英热血沸腾

男：在这个盛夏的季节，我们相聚在这里，欢歌笑语

女：在这个甜蜜的时刻，我们相聚在这里，畅想未来

男：七月，将士们征战的尘土虽仍在空中飞扬

女：八月，新一轮冲锋的号角却已在耳边鸣响

男：公元208月，一股橙色飓风席卷xx寿险风云。

合：xx人寿xx联合营业区

男：如今，冲锋的号角一次又一次的萦绕耳旁

女：如今，首期、二期高营你争我赶，奋勇拼搏

男：首期高营不断创造着辉煌

女：二期高营不甘示弱，一次又一次的刷新记录

男：今天□xx众将士相聚悦客，营销管理干部个个剑拔弩张，摩拳擦掌

女：今天，当营销征程再次起锚，中华将士已经擦亮手中的兵器，披挂上阵，随时准备冲锋战场。

男：我们将向开业之际宣战，呐喊出中华xx儿女的豪情壮志

四、领导介绍

男：首先请允许我们向大家隆重介绍参加本次启动会的. 各位领导，他们是：女□xx人寿保险股份有限公司xx联合营业区总经理xx先生，欢迎您！男□xx人寿保险股份有限公司xx联合营业区副总经理xx先生，欢迎您！女□xx人寿保险股份有限公司xx联合营业区营销部经理xx先生，欢迎您！男□xx人寿保险股份有限公司xx联合营业区乾坤战区xx女士，欢迎您！女□xx人寿保险股份有限公司xx联合营业区xx战区xx先生，欢迎您！男□xx人寿保险股份有限公司xx联合营业区人民战区xx先生，欢迎您！女□xx人寿保险股份有限公司xx联合营业区中华铁军xx女士，欢迎您！男：参加今天会议的还有各位优秀的分区经理，欢迎你们！

女：会场中还有我们由各战区的高级营销经理们及xx首期营销经理们，首先对你们的到来表示热烈的欢迎！接下来让我们共同欣赏xx将士为我们带来的手语操—最炫民族风，有请！

五、(最炫名族风)

六、风采展示

男：让我们用热烈的掌声送给为我们表演的伙伴，谢谢！

女：在这次硝烟弥漫的会战开始之际，相信各位管理干部已经卯足精神，即将爆发

男：筹备的短短1个半月时间□xx已累计营销管理干部120余人，分区16个女：筹备的速度之快，规模之宏大，史无前例；扩张的速度之迅猛，震撼市场；男：请各位伙伴调整你们的坐姿，用最高昂的士气向领导展示属于我们自己的风采。

女：首先为我们展示的是乾坤战区的将士们！

男：下面为我们展示的是xx战区的将士们！

女：接下来为我们展示的是中华铁军的将士们！

男：最后为我们展示的是人民战区的将士们！

女：感谢各战区的风采展示，让我们领略了你们强悍的霸气和必胜的士气，祝愿你们在长江之战战役中保持士气和霸气，再创辉煌，获得收入和职级的双重提升，再次掌声感谢各战区的精彩展示！

七、国歌、司训

男：下面有请全体起立，奏唱国歌(国歌起)

女：让我们延续热情，高声诵读公司司训：诚实守信

男：谢谢，请各位领导就坐，请伙伴们就坐

八、领导致辞

女：亲爱的伙伴们，寿险的道路上没有停歇的脚步，成功者

的日程中没有放松的时刻

男：因为有着这样的敬业与执着，因为有着这样的付出与坚韧，才有了我们xx的今天

男：升腾起我们的梦想，扎实下我们的行动，用我们锐意进取的精神，去开辟

寿险事业一段新的征程

(上场音乐，礼仪引领)

九、表彰

男：2012年的7月，所有管理干部呕心沥血、不辞劳苦，经历了一次又一次胜利的战役！

女：2012年的8月，所有管理干部整理行装，再次踏上征程

男：他们分别是：

女：让我们用热烈的掌声有请他们上台领奖

男：看到他们脸上洋溢着无比甜美的笑容，在他们获得荣誉的背后，一直非常努力的拼搏着

女：所有有送训名额的高级营销经理中，更是有几位表现特别突出的，占据前三甲他们分别是：

男：

女：在这么一群优秀的管理干部的共同努力下，促使分区的架构不断的壮大、夯实

男：在这其中，同样也有三个分区占据着大团队的前三甲，

他们分别是：女：

男：让我们用热烈的掌声有请他们上台领奖

女：掌声有请xx人寿xx联合营业区总经理xx总上台为英雄们颁奖

男：再次把祝贺的掌声送给所有共同努力拼搏的管理干部们！

十、方案宣导

女：诶，小新啊，你知道吗，咱们马上就要搬到新的办公地点了

女：是吗，咱xx的优秀管理干部这么多，该怎么去分啊

男：别急呀，这不领导马上就会为我们揭开这层神秘的面纱了

女：那么下面就有请尊敬的志总为我们做本次启动会的方案宣导

十一、战区对抗

男：跨别昨日，告别7月之争，迎来新的征程

女：展望未来，迎接开业之战，奋战新的荣誉

男：下面进入各路将军签订责任状和扣人心弦的战区对抗，看风云争霸，王者属谁？

女：现在四路英豪阵容豪华、整齐划一，问大家一句，长江之战，大家准备好了么？

男：有这种气势，我们能克服任何困难创造奇迹

女：首先有请目前处于领先的乾坤战区，有请东红总带领乾坤将士上场

直销会场演讲稿

男：xx总带领的xx将士，谈笑间檣櫓灰飞烟灭，运筹帷幄，决胜千里，目标：勇争第一；(喝酒)

女：xx总巾帼不让须眉，率领铁军勇往之前，有请中华铁军的将士们上场(喝酒)

男：xx生总羽扇纶巾，潇洒倜傥，与人民的分区经理强强联手，携手铸就新的辉煌，有请人民战区的将士们上场(喝酒)

女：在接下来二期的营销经理pk中，谁能更胜一筹呢，我们拭目以待

女：为我们永不言败的拼搏精神，加油！

男：胜者之所胜，士气定乾坤，强者之所强，铁军铸辉煌，

女：铁军的坚韧，人民的强大□xx的精彩，在寿险的舞台上彰显，青春的激昂，在xx的胸怀中纷呈！

男：让我们用热烈的掌声送给xx的所有位管理干部

女：感谢各位营服总及各战区的将士们为我们展示的精彩纷呈

直销发言稿篇四

直销主持人演讲词【一】

简单的说，将工厂生产出来的产品通过直销的手段，直接送

到顾客手中，让顾客享有更廉价的产品，更直接、更满意的服务。除了提供廉价的长品、优质的服务之外，也提供了想从事这项事业的人，让人也能借此拥有一番成就事业的机会。

更简单的说，直销是自己用，自己省，如果觉得效果不错，甚至可以自己卖、自己赚。

目前的中国直销界正处于春秋战国时代。从历史角度看，无论是东方或西方，只要是思想发生冲突的时代，都是文化辉煌的时代，直销是世界潮流的大势所趋。从物质贫穷的计划经济年代，走向小康富裕的市场经济时代，如何更有效率的将产品销售出去，是每一家企业最重要的一个课题。所以直销在中国的产生，是改革开放必然的结果，是中国经济与国际经济接轨的必然产物。孙中山先生说：世界潮流，浩浩荡荡，顺者昌，逆者亡。我们必须顺应世界的潮流，甚至引领世界的潮流，造福每一位中国人。

首先谈谈，目前中国直销界的特色：

一：从事直销的人，缺乏直销的素质与涵养。

没有人就没有问题，直销界出现了许多问题，关键在于一些从事直销的人缺乏失效的素质与涵养。

1：不了解直销伦理

直销是一个饮水思源、宽宏大量的事业。做直销事业比不可能靠一个人单打独斗，必须发挥经营团队组织的力量来拓展。

组织力量如何发挥呢？

首先必须要有直销伦理的精神，推崇领导。因为一个人如果没有领导的指引，是永远无法成功的。我发现每一位中国人，都特别的能干，特别的聪明，谁也不服谁。你是你，我是我。

就像散落一地的珍珠，各自为阵。无法精诚团结，也就无法呈现出组织的力量，没有组织，事业做不大，就不是我们加入直销的本意。

2：无法坚守直销原则，眼前有业绩就好，不管他人的死活

由于在中国社会从计划经济发展到市场经济，在短短的几十年中，发生了翻天覆地的变化，每个人都想脱贫致富，导致许多人急功近利，梦想一夜致富。事实上，天底下没有不劳而获的，你要怎么收获就先要怎么栽。所以有的人为了吸收人员，不惜使用诈术，例如，那高额的收入资金，宣称发财很快，担人吸引进来以后，只想利用他，从来不想根本的培养他，教导他正确的理念和实际的操作技巧，只重视聚餐，交谊，热情的煽风点火，最终的目的就是要你进货，拉人，从头衔。

二：以人身攻击，作为拓展市场的武器

任何的行业，无论是衣、食、住行，连国与国之间的国防、经济都因为有竞争、有比较，有批判，才会有进步。直销界对直销理念的批判，对执行方式的运作意见，如果完全采劝对事不对人”的态度，不但无可厚非，而且可以说直销界携手共进的最佳方法。可是我们纵观当今中国直销界，连菜市场都不像。菜市场很乱，叽叽喳喳，卖的东西，五花八门，但还有“秤”作为议价的标准。而今天中国的直销界，却以诽谤、攻击、污蔑他人，作为拓展经销网的捷径。不只是同行之间如此，连同一家公司内部也所在多有。

三：产品良莠不齐

目前中国直线产品良莠不齐，根据市场调查，5成以上的消费者对直销产品不信任。有的产品来源不明，品质低劣，有关产品的宣传和产品的实际功能不符合，甚至有张冠李戴之嫌，还有产品本身理论基础便是错的。这些问题，看起来已是司

空见惯，几乎是理所当然，实际上，这是非常危险，非常不道德的。

中国人做生意最讲究“口碑”，什么是口碑？

顾客讲一句话，胜过老板讲十句。所以好的产品是成就事业最重要的基础如果一家公司没有好的产品作为事业基础，即使有再好的’营销计划，一切都是空的。

四：削价

在直销事业里，不同的直销公司之间，类似的产品，可能有不同的定价。这原是属于企业间差别定价的范畴，他有可能牵涉各公司的成本花费或行销策略，本无可厚非。现在我要说削价是同一系统的经销商，对同一产品却有不同的价格，甚至同一经销商搜出来的同一产品都有不同的价格，这是直销界的致命伤。

直销事业是经销商直接面对公司和最终的消费者，谈不上什么中间条件的差异性，因此没有理由造成削价，可以说，市场削价是死路一条。

追根究底，这都是人的问题，是经销商涵养不够。

五：直销理念源于美国，就理论来说，它主张复制，没有瑕疵，拿到中国就变了样。由于直销公司的经营者，有的对直销理念了解得不够透彻，有的为了快速见到利润回收，有的根本没有长期经营此事业的打算。只将它当作暴发户的速成班，制定出来的直销制度不健全，即使忠诚的经销商遵守了这些制度下的原则，越复制越糟，当然造不出一个健全的直销界。所以直销公司的经营者，是否具备了实战的市场经验和长远经营打算的决心，是一家直销公司成败的关键。

从事直销的人，缺乏直销涵养，以人身攻击作为晋升的武器，

产品质量良莠不齐，削价，制度不健全，造成了直销事业的社会低落，家人无法正是这门事业，这到底要是人们对他有歧视，还是直销者咎由自取呢？在这样艰难的市场环境下，随着中国直销立法草案的通过，一个正统的皇家直销商应具备正确的直销理念。

最基本的理念就是100%复制

复制是一个行之久远的观念，早在22前，秦始皇统一中国就已经开始了。他统一了中国的文字、车轴、度、量、衡，这件事奠定了中国到今天仍是一个国土辽阔的伟大国家的重要基矗今天的史学家，在这一点上对秦始皇推崇备至。我相信，这就是复制的起源，这是中国老祖宗最早提出并实践的。

销售心得演讲稿【二】

大家好，很开心能和大家一起分享我的销售心得。

销售做久了，自然是没了性格，没了个性了，时间像一块磨刀石一样早都把人的性格磨平了。

当然房产销售行业的职业顾问，大多都很年轻，几乎是清一色80以后的独生子女，这批人的性格要强，阅历很浅，知识面相对不宽。而如今的房产行业竞争也越来越厉害了，客户对房产的知识也越来越了解，因而也越来越挑剔了，于是表面上客户与职业顾问的冲突也会越来越多了。

我们应该如何理性地看待这个问题呢？其实这个问题只是表面现象，多年以后随着社会历练的增加，销售经验的丰富，自然就好了。那么既然是表面现象，其实就不是很重要，重要的是问题的根子——如何和客户打好交道。

到底如何和客户打好交道呢，这是一个很难回答，也是一个仁者见仁、智者见智的话题。

我认为和客户打交道的核心问题在于应该围绕着了解客户的需求。如果通过一些办法和技巧，能了解到客户真正的需求之所在的时候，在与客户的接触过程中就已经了解到了客户的需求的话，下来的第二步就变得既简单又琐碎，说简单的原因成交概率相对已经很高了，说琐碎是因为下来的合同，质量等对一些未定因素的承诺，是很繁琐的。

当然了解客户需求的时候，一定要学会拒绝，而且在这个过程中你必须拒绝，在你认为比较恰当的时机，对客户的需求很干净利索不留余地的拒绝。

这样做的效果会让你有一个意想不到的收获。

随着客户意向的逐步表露，谈判的逐步深入，这种进度自然会让你有一种预期成功的喜悦！

直销发言稿篇五

尊敬的领导：

大家好！

我们都知道心态决定一切，心想事成，相随心生，境随心转，不都是讲的这个道理吗。

一、积极的心态

积极的人像太阳，照到哪里哪里亮，消极的人像月亮，初一十五不一样，要成功一定要有一个积极的心态。（想家）不仅对做事业可以做好，而且对身体健康都会好。

二、学习的心态

21世纪比的不是学历，财力，而是学习力，学历代表你的过

去，学习力代表未来任何行业钱是内行人赚的，只有专家才是赢家成为内行人成为专家最简单的方法就是学习，世界上有一位最伟大的管理学家。彼得·圣吉，他写了一本书《第五项修炼》他说21世纪国家间，名族间，团队间，说到底是人物的竞争，而人物的竞争说到底就是学习力的竞争，而学习力的竞争说到底就是学习速度的竞争，这个时代一定要提速的，而每一个人的提速是先从学习而开始的。这个时代是一定要提速的，而每一个提速都是先从学习而开始的。

三、归0的心态

谦卑受教归0的心态，归0的心态就是空杯的心态，20世纪的成功答案也许就是今天21世纪失败的理由，想成为最好的教练先成为最好的学生，不管你以前做过什么行业，在你曾经的行业获得过什么高峰辉煌，不要希望走捷径幻想着从这个山头上拉一根钢丝绳就划过去了，此路不通，想快速成功先从这个山上下山，然后再去上山，杯子越空就越容易注入成功的水，海绵越干燥就越容易吸取水分，谦卑，归0，空杯，这样你才能获取更多的知识。

四、感恩的心态

首先在我们这个行业里面，要感谢你的推荐人，你的指导老师，感谢帮助过你的，在乎你的人，感激伤害你的人，是他们增进了你的见识，感激遗弃你的人，是他们教导了你应自理，感激绊倒你的人，是他们强化了你的能力，感激斥责你的人，是他们助长了你的智慧，感激藐视你的人，是他们觉醒了你的自尊，凡事都要感激，学会感激，感谢所有让我们坚持信心的人，感谢我们一起面对现实于理想，感谢我们一起走过激情于梦想。感谢我们一起面对现实与理想，感谢我们一起走过胜利与艰辛，感谢我们一起懂得未来与成功，感谢我们一起学习，一起成长。世界上最大的武器是感动，感觉比语音快10倍，要有一个感恩的心。珍惜才能拥有感恩才能天长地久。

五、付出的心态

直销这个生意是非常公平的，不一定背景好你就能做好，也不因为你的背景差你就做不好，一份耕耘就必然有一份收获，有舍才有得，新会员加入一定要明白，加入只是迈向成功的开始而不等于成功，只有不断付出，全力以赴，通过系统教给你的方法，加倍努力运作才可以成功。

六、老板的心态

做直销事业不是做一份打杂的工作，不是打工者，今天我们做的是管道式生意，是一个辛苦一阵子，享受一辈子还能继承给孩子的生意，是一个给他人带来财富健康，帮助别人成就自己的大生意，在创业的过程中对结果自我负责，老板和打工的心态是不一样的。打工的心态我今天干一天活要一天的钱，上一个月班就要一个月给我多少钱工资，老板是我这个投资的这个生意，1年、2年、3年我能赚多少，看的是未来，看的是价值。要定位自己是老板。要有做老板的心态。

七、相信的心态

相信是成功的开始，所有的成功者，领袖都是这件事情还没有成功的时候，开始做的时候就相信自己一定可以成功，自信。相信公司，相信团队，知道没有力量，相信才有力量，相信自己一定可以成功。

八、坚持的心态

坚持学习，坚持行动，成功的起点的相信，成功的终点是坚持，学习贯穿全程。人的一生其实做任何的事情贵在持之以恒，只有坚持，才能去的事业的成功。故事（拳王阿里）在一场拳击赛，你的坚持会赢得别人的支持。再好走的路，如果你不愿走，你一样走不到头，再不好走的路如果你坚持走，一定会走到头。所以只有坚持，就是胜利。创造条件的人应

有尽有，天天想着条件不去做的人，一无所有，坚持条件的人，全部拥有。