



富贵事业教战手册

NV Business Development Handbook

第三章： 个人发展教战手册



富貴 **NIRVANA**

注：公司有权在未经通知的情况下随时作出更改、增加及删减此手册的部分内容。

5年后，
我会怎么样？
过着怎样的生活？
有怎样的成就？

人生的辉煌，
就是从明确
5年方向开始！



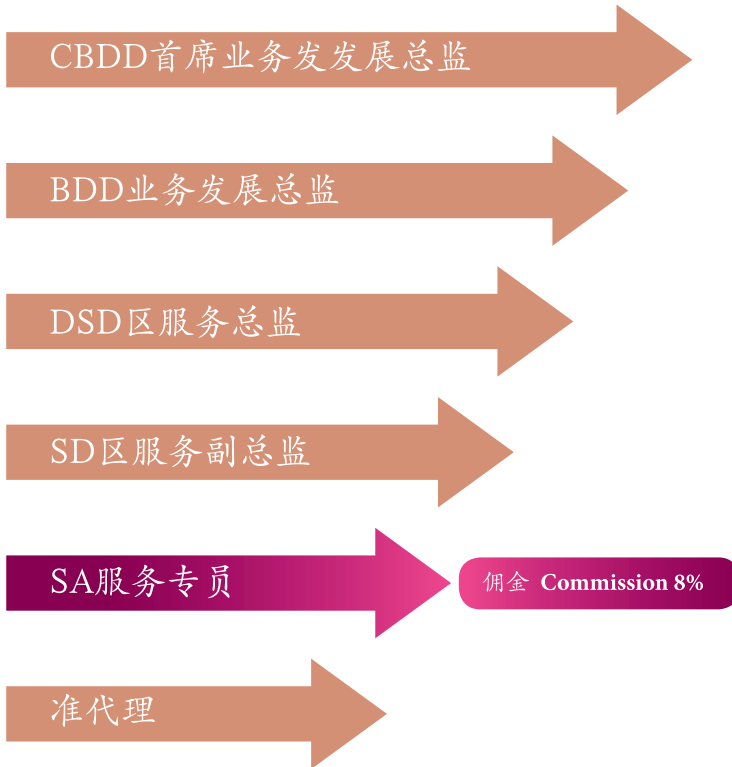
成功的第一要素： 清晰的生涯规划

- 1. 我要选择成为谁？
- 2. 我来这里要什么？
- 3. 我要怎么做？



我要如何加速赚取
我的第一桶金？

佣金制度



设定SMART目标:

以最快的速度成为服务专员、增员、晋升

例子:

个人佣金月收入 RM 4,800

6个月内晋升SD

引才3人(增员2人, 至少1名服务专员)

SMART原则

S-明确性



明确的工作指标, 不能笼统.

M-可衡量性



数量化目标
例子: 业绩RM60k

A-可达性



设定客观及合理的目标, 避免设立过高或过低目标

R-相关性

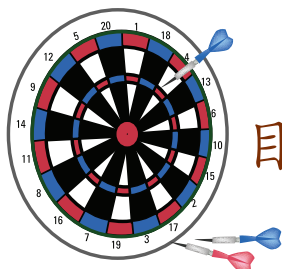


目标必须与执行人的本职本岗工作相关的

T-时限性



目标要有确切的完成时间



目标设定7大步骤

- 1. 你的目标是否SMART?
- 2. 你是想要还是一定要?
- 3. 一生中什么对你最重要?
- 4. 达成目标后它会怎样改变你的生活?
- 5. 我需要/愿意付出些什么来达成目标?
- 6. 有什么人、事、物可以帮忙我达成目标?
- 7. 我现在可以做些什么来达成目标?



复制成功系统

借力是最快成功的方法！不管你想学什么，做什么，千万不要闭门造车，这样的成长太慢。

借助成功代理的经验，消化及吸取别人的成功经验，并孕育自己的成功。

请教排名第一的人，向他们学习。然后比第一名还要更努力！



我的SA计划： 第一步

职位 : SA

工作指令 : 一日三拜访，一周两成交

年薪 : 例子, RM 57,600

学习计划 : 出席以下课程/活动

- 富贵创业说明会
- SA课程
- 参与山庄导览
- ABC邀约
- TPOM聚餐会
- 产品与殡葬知识
- 销售技巧与流程
- 代理在殡葬流程所扮演的角色
- 早会与晚会
- 生命经理师

业绩

个人 RM 720,000 (年度目标)
 RM 60,000 (月入目标)

收获

项目	所获佣金	年度收入	每月收入
个人业绩	Sales 8%	RM 57,600	RM 4,800

附加

- 代理年度表扬大会
- 奖励旅游

我的SA计划： 第二步

- 职位 : SA
- 工作指令 : 一日三拜访，一周两成交，每月带二人
- 年薪 : 例子， RM 115,200
- 学习计划 : 出席以下课程/活动
- 富贵创业说明会
 - 早会与晚会
 - 增员
 - 生命经理师
 - 产品与殡葬知识
 - 组织发展管理
 - 销售技巧

业绩

个人 & 组织

收获

项目	所获佣金	年度收入	每月收入
个人业绩	15%	RM 57,600	RM 4,800
辅导佣金	7%		
季度奖励	>450K = 1.5%		
	>600K = 2.0%		
繁衍回馈奖励	>50K = 1.5%		
	>100K = 2.0%		

附加:

- 代理年度表扬大会
- 奖励旅游

备注：所享有的优惠奖励请参考当月份的书信通知

制定行动方案与 实施计划 →



目标设定

- 月入挑战
- 晋升目标



市场分析

- 客户对产品的需求



培训需求

- 产品知识
- 销售技巧



列名单

- 家庭背景
- 性格与习惯



建立让客户「口碑相传」 的机制

优秀的代理员会想办法和成交的客户保持良好关系，让对方为他介绍新的客户，他们追求永续经营，会将服务客户视为毕生职志。想要为客户提供永续的服务，必须：

要重视每一位对你有兴趣的顾客

企业要赢得好的口碑，一定要让每一位对你有兴趣的顾客都微笑而去，虽然有些顾客不一定会买你的东西，但是你的表现会让他们津津乐道，他们会主动帮你宣传你的与众不同和你的热情好客。

要重视《意见领袖》的作用

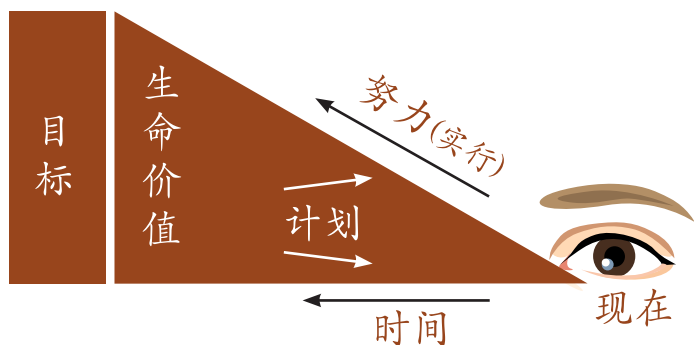
传统的企业营销认为，只有那些能够消费并可能购买产品的消费者才是目标群，因此，企业只要去告诉这些消费者有关产品的信息就可以了，但是实际上，在企业传播的对象中间，存在一类“专家”，他们不一定消费，但是他们却喜欢评头论足，一旦某个企业成为他们的视线焦点，就会变成他们点评的对象，稍不留神还可能成为他们拿出去到处传经颂道的反面教材，这些人就是“意见领袖”。

要主动创造一些人们口碑相传的机会

是什么让人们想起你？凭什么人们就在某些场合自动推荐你？除了你给消费者留下愉快的消费经历之外，非常重要的一点，企业要在消费者中埋下口碑的种子，要让人们主动去和别人交流，并推荐你。

放眼未来乐在工作

- ➔ 1. 目标乃区分成功与否的关键；
- ➔ 2. 计划乃是以时间、努力为手段，期使早日达成目标的保证；
- ➔ 3. 在努力的过程中，如果目标鲜明，具吸引力，就不觉痛苦；
- ➔ 4. 由于计划角度各异，连带亦影响所需时间的长短；
- ➔ 5. 生命价值与三角形面积成正比。



富贵代理成功的因素

- 1. 丰富的知识
 - 产品与殡葬
 - 行业趋势
- 2. 正确的态度
- 3. 熟练的技巧
- 4. 良好的习惯



时间管理

很多人选择从兼职方式开始做富贵，所以时间管理尤其重要。

兼职者的时间一般可以分为三部分：

- 1. 1/3是睡眠时间。
- 2. 1/3是工作时间。
- 3. 只有剩下的1/3时间可以自己控制。

有的人会利用剩下的1/3时间来看戏与休闲，白白消磨掉。

但如果你想要在富贵闯出一片天，你就必须付出一些时间，大量的行动！

一个行为只要重复
21天以上，就会变成一种习惯！



很多人抱怨：“为何做了三年还不成功？”

但请自己试想想，你真正投入了多少的时间在富贵？

有些人虽然加入了富贵，但心态却与普通人一样，把可以管理的时间视为休闲时间，遇到一点琐事便选择不参加富贵的活动。要知道很多成功人士在未成功之前也是长年每日只睡4个小时才可以有今时今日的成就。

请问问自己，您又愿意投入多少时间在自己的未来事业上呢？

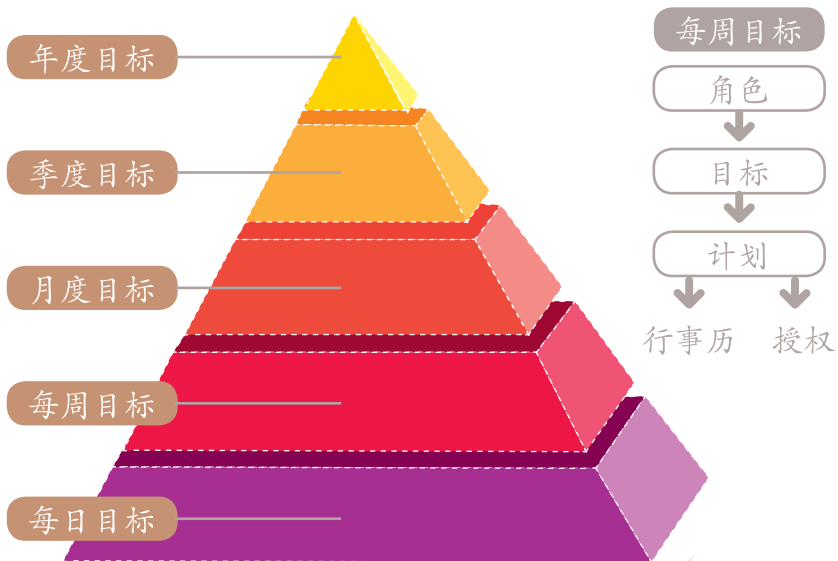


目标管理

个人目标

在现实环境中，将个人的价值与社会及组织的价值互相结合；充分发挥个人能力与水平，以实现个人人生追求为目的。确定目标，实现目标，并对结果和过程及时进行评估反馈的整个管理过程。

年度目标金字塔



思维模式



思维管理

人的思维模式有两种：

1) 资源导向式

是指从自己手头现有的资源出发，按照自己能力和资源的规定，正向推进，稳打稳扎，步步为营。

2) 目标导向式

做任何事情都向目标出发，根据目标的要求，规划实现目标的路径，明了实现目标的条件，并在实际工作中努力去发现，借助和创造实现目标的条件，按照路径一步步推进最终实现目标。

培养正确的思维模式

1) 积极正面的心态

人生不如意者十常八九，人的情绪也随之波动，可能有的时候能够乐观积极的去面对问题，解决问题，有的时候却不自觉地产生逃避的行为或者用谎言麻痹自己，麻痹他人。伟人为什么伟大？他们伟大之处并不在于每次都能完美地解决问题，而是在于每次即便失败，也总能重新站起来迎接下一次的挑战。拥有健康的心态，才能保持正确的思考。

2. 多角度思考问题

遇到难题时，如果我们只用一种思考方式不知变通的话，就算想破了头，也不一定能找到解决问题的方法。一个问题，不只一种解决方法，若我们能以多个角度去思考问题，就能想出更全面更有效的解题方法。

3. 尝试大胆创新的想法

新思维是指对事物间的联系进行前所未有的思考，从而创造出新事物、新方法的思维形式。有的时候，老方法或者依然可以解决问题，但是却错过创造更好的解决方案的机会，如果能够不断地对自己的想法进行革命，每次都优化那么一点点也好，长久以往，便是另一番的天地。

情绪管理

情绪管理就是善于掌握自我，善于调节情绪，对生活中矛盾和事件引起的反应能适可而止的排解，能以乐观的态度、幽默的情趣及时地缓解紧张的心理状态。

情绪管理三部曲

1. 体察自己的情绪

经常关注自己的感受，了解情绪背后的原因，可有助我们更有效处理情绪及相关的问题。

2. 适当表达自己的情绪

多以婉转而非指责的态度去表达自己的情绪，压抑或忽略情绪对自己及他人的人际关系都没有好处。

3. 以适合的方式纾解自己的情绪

例如：找信任的人倾诉，宣泄不快、写日记、运动及游戏抒发不愉快的情绪，例如游泳、缓步跑、打球等。但在选择纾解方法时应以不伤害别人及自己为大前



我们要做情绪的主人，不要做情绪的奴隶。

如果别人责备你，是因为你做错了，
那你就没有资格生气，你应该感谢他提醒你；

如果别人责备你，你并没有做错，
那你又何必生气呢？因为是他做错了。



1. 要明白、接纳和面对自己的情绪，要好好去处理，不要责怪自己。
2. 想一想、变一变：反思自己是否在嘴边常挂着「我一定不会成功」、「我没用」、「没有一个人会喜欢我」等消极及不合理的想法，尝试改变那些负能量的想法，多说些积极进取的话，自我激励。
3. 学习欣赏自己：「天生我材必有用！」多留意及发挥自己的长处，可使自己有多一点信心去面对问题。
4. 按自己的实际能力去要求自己，不要对自己定下过高的期望，以免带来过多的挫败感。
5. 多参与健康的社交活动，建立人际支持网络，促进自己的人际关系。
6. 学习有效解决问题的方法，勇敢去面对而非逃避，否则只会使问题恶化。
7. 经常保持愉快的心情和乐观的态度。
8. 平时多学习各种不同的自我放松方法，以备不时之需。

情绪管理备忘录



态度决定一切， 细节决定成败。

人不能改变过去，但可以改变现在；
人不能改变别人，但可以改变自己；
人不能改变环境，但可以改变态度；
人不能样样顺利，但可以事事尽心。

如果你有自己系鞋带的能力，你就有上天摘星的机会！一个人对待生活、工作的态度是决定他能否做好事情的关键。
美国著名成功学家格兰特(Grant)

工作本身没有贵贱之分。而对于工作的态度却有高低之别。收获是成功还是失败，在于你拥有怎样的态度。
微软公司董事长比尔·盖茨(Bill Gates)

能够从日复一日的工作中发现机遇是非常重要的，尽管机遇所带来的近期回报可能很少，甚至微不足道，但是，我们不能把眼光局限在自己得到了什么，而应当看到“我们能够得到这个机遇”本身的价值。
戴尔公司总裁迈克尔·戴尔(Michael Dell)

不必等待他人的安排。自觉而出色地把工作做到位，世界将会给他巨大的回报，无论是金钱还是荣誉。
美国知名作家阿尔伯特·哈伯德(Elbert Hubbard)

成功的关键在于诚信

诚就是待人真诚，无欺；信就是信守承诺，不做莫须有的承诺。

富贵事业是做“人”的事业，一个诚信的代理，会让一个人象磁铁一样吸引周围的其他人。你让别人感到放心，别人才能对你放心。古今中外，成功的商人都把商业信誉看得高于一切，甚至高于经商本身的目的。他们相信只要以诚实不欺的态度招客，就不愁没顾客上门，也不愁赚不到钱。

在这竞争激烈的市场中，为何一位新客户要向你购买富贵的产品、或加盟我们的事业？是什么首先吸引了他？

一定是对你的信任，对你人格的认同，这就是人格的魅力。由此可见个人的修养占了很大的关键。

“我绝不同意为了成功而不择手段，如果这样，即使侥幸略有所得，也必不能长久。”

李嘉诚



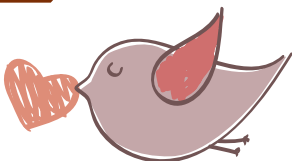
富贵代理道德规范

- 1. 代理必须诚实地执行一切任务
 - 销售-不削价、不抢线、不作任何跟良心有抵触的事情
 - 增员-不去通过给高佣金，或任何不法勾当，尝试游说‘旁线’‘弃暗投明’
- 2. 代理商不可涉及任何足以损害个人，公司或其他的代理商名誉之活动
- 3. 代理商应当以忠实，诚恳与专业的态度推介公司的产品
- 4. 不做莫须有的承诺。

以道取胜，以德服人



感恩的



感恩，是一种美好的情感，是一种对生命的**尊重**，对责任的执着。学会感恩就意味着担当**责任**。

我们要感恩企业，上司，给了我们施展才华的**机会**；感恩伙伴，给了我们无私的帮助。

所以，在职场中，不管我们做什么事，都不要计较一时的待遇得失，而要把自己的心态放平，抱着学习感恩的态度，心甘情愿、全力以赴。只有这样，当机会来临时你才能及时把握住。用一颗感恩的心态对待工作，工作定会让你心怀感恩。

感恩的心作为**最重要的人格品质**，是企业对人才素质的基本要求。因此我们应该有意识的从各方面严格要求自己，培养自己的感恩心。

失败从您放弃
那一刻开始

来到世上，每个人都有他的使命，让自己更好、让身旁的家人、朋友更好、让社会更好、让这个世界因为有[你]更好。

