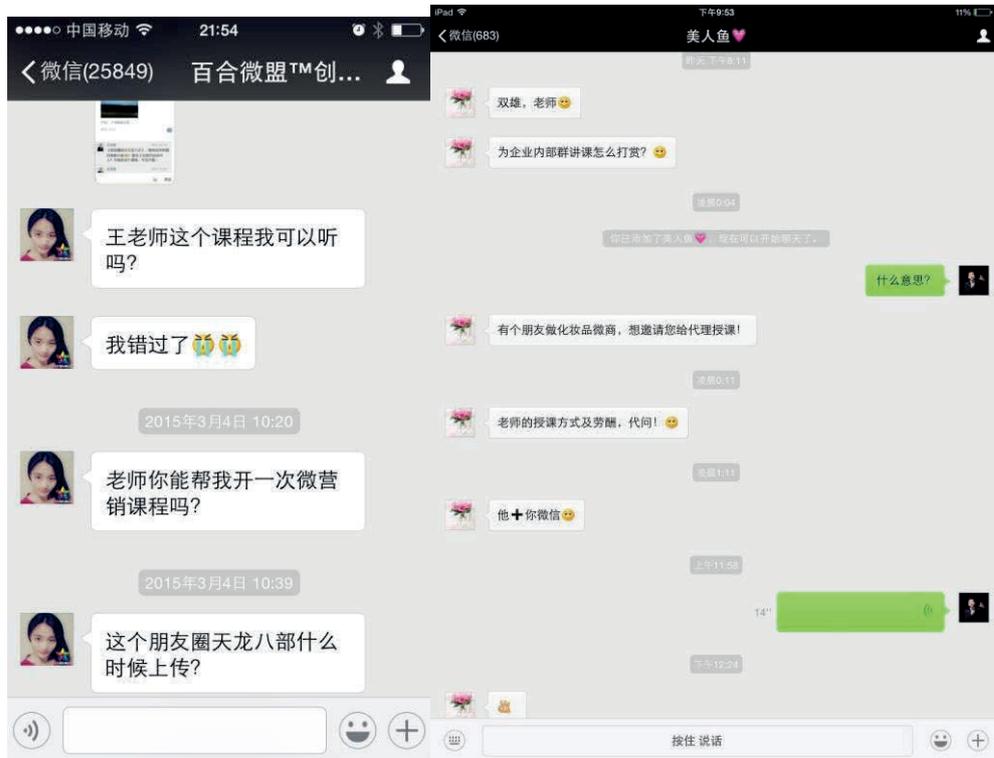
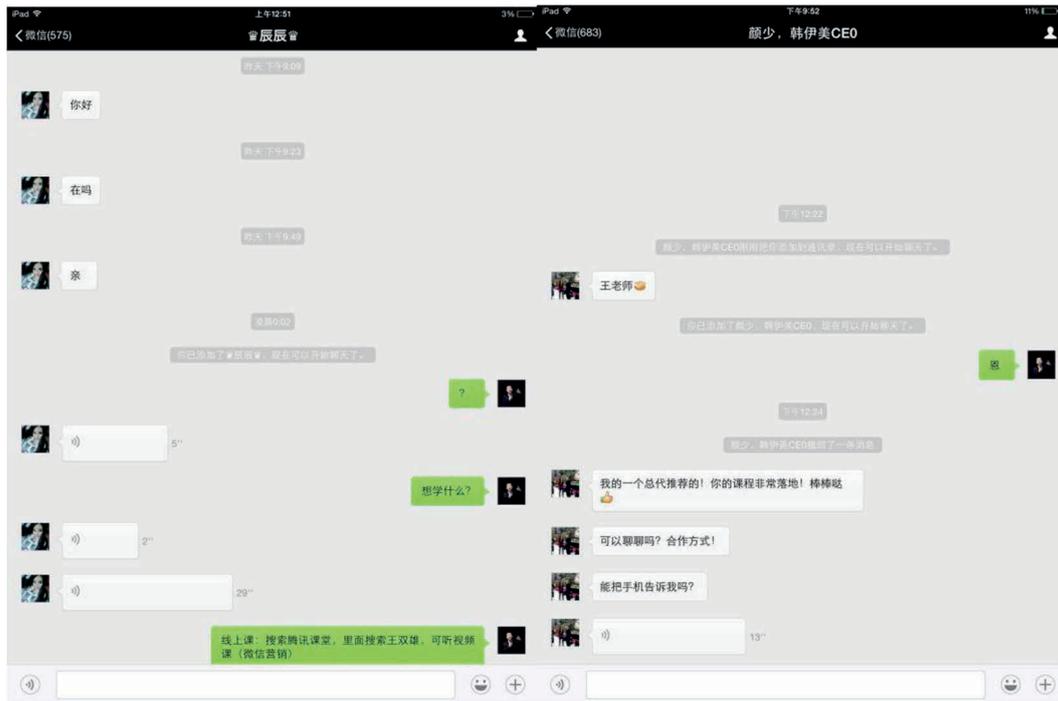


昨晚给双雄会会员老骥（做完辅导，他有问到如何讲课？如何在群讲课？

前天有个微友介绍一个微友找我，请我讲课，也是给她的代理团队讲课。

明天一个老乡来见我，好像是华南六少还有他一个代理推荐他找我，他代理说听过我几次课，觉得很落地。这个老乡自己做一个化妆品品牌，走微商路线已半年多，之前走了12年专业线，基础很好。





类似总总，很多。

我在想， 只有一个，而微商遍天下（中小企业在我看来也是微商）。以一个 ，去为遍天下的微商讲课，明显不现实。我的时间就不够。

那怎么办呢？

我能不能教会微商讲课？

如果我能教会他们讲课，这样岂不是可以帮到更多人？

有人会说，老师，这是你的看家本领，你怎么能教出来。小心教会徒弟，饿死师傅。

是的，一般人都会这么想。

而我的想法有点不一样，这个受益于恩师 启发。

教会徒弟，饿死师傅，那是师傅没本事！

如果我来教，我会教徒弟七七四十九招刀法，而后我再去研发八八六十四招剑法。剑法也教给徒弟，我再去研发九九八十一招枪法。

如此下去，无穷尽也~

当然，不排除我在有时间的时候，开一些地面的《导师班》，专门培养导师。不过这个得过一段时间了！

放心，这个一定会做，这是我此生心愿之一，你等着好了。

微商如何讲课？

也分为几个级别，从小学水平、到中学、大学、博士、博士后。

篇幅原因，这篇我会教你小学水平。

当然，可能在我看来的小学水平，于你已是极富挑战。

一、微商为何要学会讲课？

我相信在这里，如果你用心找，可以找出至少 100 个理由。

1、如果你能让自己成为超级演说家，你的影响力立马倍增 10 倍！

10 倍的影响力自然会带来 10 倍的客户，10 倍的收入。

当然，我不期望每个人都成为超级演说家，也不是每个都适合做超级演说家。

有些看完这篇教程可能立马心血来潮，结果 3 天打鱼，2 天晒网。这也正常，不过在这个过程中，100%的行动的人中，会沉淀出真正想要讲课的 20%超级演说家来。有这 20%，足矣！

2、现在很多微商（无论是线上的微商，还是线下的中小企业，还是中小企业中营销精英），做的很多，都是一对一成交。假设你学会一对多成交会有多么恐怖？

大雄（为了让你好记，你可像我朋友一样称呼我为大雄）曾经拉着拖车在雷州卖牙刷，一个一个店陌生拜访，那就是一对一成交。

后来公司有了起色，有了团队，就是带着团队去做营销。可能运气好，人也勤奋好学，所以能做到在雷州有 1 千平米仓库，5 台车，2 个商铺，300 个优质代理商。当然，这些也离不开家人、团队的努力！现在主要是我弟弟王小雄在管五金家电公司，我会跟我弟把握好大方向。这样过了许久！

一直到 09 年，我进入培训行业，开始尝试讲课。而后一发不可收拾！之前一对一成交，一单也就几百、几千、几万。

但因为讲课，学会了一对多成交！

当然，也有个过程，从最初一对多成交 0，到后来一场成交几千、几万，到后来一场成交 133 万，再到后来一场成交近 500 万！

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/946052131223010212>