

2024 直銷菁英共學營 首場講座

團隊有異見，公司怎麼化解分裂危機

輯／編輯部・攝影／康霽

由 傳智集團主辦、傳銷公會協辦的「2024直銷菁英共學營」自6月起展開，透過精選講座、企業參訪與餐會聯誼，解密經營心法、透析實戰決策，同時串起產業情誼。首場活動在6月12日於台北天成飯店舉辦，由傳智集團首席海外顧問郭宇星以「團隊有異見，公司怎化解分裂危機」為題，進行深度剖析。

共學營活動由《直銷世紀》總編輯常子蘭主持，在「開學典禮」上，特別提出4大校規：請學員拿出好學心，認真學習、勤做筆記；培養好奇心，針對上課內容有任何疑問都要踴躍提出；發揮同理心，將手機調靜音，不影響其他同學聽講；最後她笑說：「請大家要有同情心，包容不擅長拿麥克風的主持人。」

串連學習，共創下一波榮景

傳智集團社長楊翠屏致詞時提到，1999年，由《直銷世紀》策劃、公平會擔任指導單位，並由前總統府資政吳伯雄任榮譽主席，直銷協會與12家直銷同業聯合主辦、近百家業者共同參與的「直銷大學」，是直銷業界第一次大規模的學習活動。



▲傳智集團社長楊翠屏期盼透過共學營，同業間能無私分享、深度交流。

為期一年「直銷大學」課程內容分為3大部分：社會學習、專業學習、行業學習，師資超過100位、參與的直銷人超過3萬人次，在媒體大力報導下，助力提升直銷產業的形象。傳智一直致力於串連產業共同學



▲傳銷公會秘書長吳廣中以生動有趣的介紹詞，帶出每家學員公司的特色。



▲傳智集團首席海外顧問郭宇星，以其豐富的企業輔導經驗，點出公司與團隊應如何化解歧見。

習，楊翠屏期盼，藉由共學聯誼，所有同業透過無私分享、深度交流，可以共創產業榮景。

傳銷公會秘書長吳廣中致詞時，以俏皮有趣的slogan，連結各家學員公司的名稱與企業理念，流利的口白、貼切的形容，贏得現場熱烈的掌聲。

如何化解團隊分裂危機

郭宇星顧問從直銷事業的本質、直銷公司必備的要件、團隊建立的要素，循序漸進點出直銷事業與團隊成功的基礎，在於雙方取得共識，「雙方是命運共同體，唯有相互信任與合作，才能取得巨大且持續的價值。」



▲直銷公司高階經理人，在第一場共學營中充分交流。

▼直銷菁英共學營自6月份起，每月舉辦一次，為期半年。



▲課後在原場地餐敘，學員在輕鬆的氣氛中邊用餐邊聊天。

接著，他從可能導致分裂的因素切入，闡述化解分裂危機的訣竅。說到化解分裂危機，郭宇星特別提到，美國前總統雷根為什麼具有影響力，並不是他的施政能力出眾，最主要的原因在於他高超的溝通能力，傾聽、同理心、換位思考，是溝通時很重要的特質，千萬不能說：「我是老闆，所以你要聽我的！」

課後在學員自我介紹的破冰時間，大家就忍不住一一分享上課心得，都希望未來能多舉辦相關交流活動。隨後在原場地的餐敘時，各家經理人紛紛打開話匣子，聊起各自的產品與經營現況。7月10日共學營第二堂課程將拉到台中全美世界舉行，屆時又會激盪出什麼樣的火花呢？讓我們繼續看下去。👉