

产品示范的 6 大法则

从事直销的人群，做好产品示范，是其基本能力，且这个基本功一定要扎实，否则，如何去说服别人，作为直销新人的你，如果还不会的话，那就赶紧来“充一下电”吧!

从事直销的人群，**做好产品示范**，是其基本能力，且这个基本功一定要扎实，否则，如何去说服别人，作为直销新人的你，如果还不会的话，那就赶紧来“充一下电”吧!

第一法则：权威法

曾经有个有个实验，即将一个进修班的学生，分为四组，以同样的内容和教态，却以不同的身份演讲，身份分别由高到低，结果表明，学生对于演讲效果的评价有很大的差别，对于身份高的演讲，评价就高，反之，就越低。由此可以看出，我们要善于使用名人的话，或者是权威的信息，也即所谓的名人效应，当然，这些都是要建立在事实基础之上的，不能凭空捏造。

第二法则：数字法

可以和直销新人讲，现代直销模式，源自于上世纪 40 年代，短短的数十年的时间，就已经发展成为美国的直销销售模式之一;可以和他们讲，**从事直销**的人数，年营业额等，数字是直观的，是很有说服力的!

第三法则：见证法

见证，可以有很多，比如产品的见证、资料的见证、图片的见证等，还可以是自己感受的见证等，不管是物质上的收获，还是精神上的收获，都可以向客户展示。

第四法则：反问法

在产品展示的过程中，要结合使用反问法，比如，可以问：为什么不要?在使用产品的过程中，还可以转到其中的差额，这么好的东西，你为什么拒绝成功?

第五法则：资料法

可以先给他们提供一些产品的资料，让他们有个初步的了解，好让他们有个初步的判断。

第六法则：问答法

在产品展示的过程中，要有一个催化的过程，这也是为做缔结做铺垫，缔结完成后，一定要告知新伙伴基本的一些权利和义务。最后，一定要和他人说鼓励他的话，这样会很好的作用。