产品说明演练

在演练的时候我们会经常碰到一个问题，就是在同学、朋友面前感到不好意思，不自然，所以放不开，影响了演练的效果，其主要原因就在于面子问题。

找一位你的朋友，让他扮演客户，你来做一次完整的产品解说，看看对方会不会被你说服，购买你的产品，并且请朋友对你的解说提出意见。然后，你们交换角色，你来扮演客户，体会客户在听产品解说时的心态和想法。

在做完演练之后，一定要请客户提出批评，然后根据批评改进演练，再请对方提出批评，再改进，这样不断反复，直到达到双方认为的最完美。销售人员在接受批评的时候，一定要虚心，不能因为批评比较严厉就难以接受，是为了帮助你进步，所以应该心存感激，虚心接受。最后要不断检讨、不断修正、不断改进的结果摒弃所谓的“差不多”的观念，例如已经做到90%，差不多了，这是自我纵容的一个借口，为自己的不求上进找一个理由。

流程示例：

老师演示销售人员分析产品的过程，以培训课程为例。

1. 首先介绍产品的功能

第一，针对不同的群体，包括厂长、经理、销售主管、员工，快速提高他们的学习能力和管理水平。

第二，针对企业存在的各种问题，提供整体的解决方案，也就是提供一个学习的平台，建立企业内部的商学院，从而来提升企业的竞争力。

2. 其次介绍产品的利益

购买该产品能够获得的利益是快速、高效地提升个人的管理能力和企业的竞争力。

3. 再次与其他产品进行对比

把该产品和市场上同类产品进行比较，该产品非常全面，目前有数10个品种，包括人力资源、销售技巧、生产管理、财务、MBA等等，而其他产品却比较单一。

4. 最后介绍产品的价格

该产品价格非常合理，例如一场公开课只需要支付一两千元，而且提供数字产品，方便客户随时随地学习。让客户用最低的成本获得最大的知识效益。

举出你所销售的一样产品，按照上面介绍的分析产品的方法，分别列出产品的功能、利益、与其他产品的对比以及价格优势。

1. 产品的功能

2. 能给客户带来的利益

3. 与其他产品的对比

4. 价格优势