

安庆少儿体育培训班招生拓客地推团队上门卖课

产品名称	安庆少儿体育培训班招生拓客地推团队上门卖课
公司名称	河南易地推市场营销策划有限公司
价格	100.00/件
规格参数	
公司地址	河南省郑州市金水区东明路187号C座6层608-B14号
联系电话	19937869661 19937869661

产品详情

做好信息登记，以便后期跟进

不同的老师有不同的邀约风格，对家长对活动的理解和包装描述各不相同，有的偏向于家庭和教育、有的注重学科类分析，陌生沟通只是咨询成交环节中的步，想要完成签单，必须保证邀约上门的成功率，这样才有课程顾问现场促单的可能。

当然，大多数时候我们并不是一次邀约就可以达到成功上门，每次邀约好是做好相关信息登记，为下次跟进和后期转化提供依据。

信息登记表的内容一般包括，家长及学生姓名、电话、学校、年级、学科成绩、上门方式等等。

提前准备应答可预见性问题

相信很多咨询师与家长电话沟通时候，会被问到很多类似于：你怎么知道我的电话的？你们机构收费很贵，效果怎么样等等问题。这个不难理解，我们在接到陌生电话时候也会有类似的问题。

遇到这样的问题我们怎么应对呢？提前准备好标准话术，掌握咨询主动权。比如家长问到联系方式类问题，我们可以从他的反应判断是否对活动邀约感兴趣，如果是有意参加活动，我们可以说是某某介绍的、线下活动收集到的、调研收集的等等，如果是对活动明显不感兴趣的，就不用解释过多，记录下信息，以后再联系。

电话邀约本来是一个场景感不强的沟通过程，一定要掌握主动权，不能被他们牵着鼻子走，回答完一个问题要迅速转移到另外的问题上，根据家长的反应转变自己的话术，语气自信，立场坚定，时刻向家长透露出机构能够帮助他们解决问题的信号，这样给家长留下比较好的印象，提高上门成功率。