

医美咨询师话术|医美咨询话术|医美网络咨询话术

产品名称	医美咨询师话术 医美咨询话术 医美网络咨询话术
公司名称	深圳美赋菁英医学美容教育培训有限公司
价格	6600.00/个
规格参数	医美咨询师话:医美咨询师话术 医美咨询 医美咨询师话:医美咨询师话术 医美咨询 医美咨询师话:医美咨询师话术 医美咨询
公司地址	深圳市福田区梅林街道孖岭社区凯丰路28号富国工业区厂房1栋301-17房（注册地址）
联系电话	17891994898

产品详情

前言：上海美赋医美咨询师课堂欢迎你，我们专门培训医疗美容面诊师；医美咨询师话术|医美咨询话术|医美网络咨询话术

现在的市场是，只要有一个消费者出现，就会出现一群跟踪销售人员。品牌竞争和价格竞争已经不构成竞争优势了，因为竞争者个个手中都有响亮的牌子和诱人的价格。客户有很大的选择余地，谁满足了客户的出发点和客户的心情，谁就赢得了客户。

从求美者心理分析出发，咨询师始终要记住的一点就是：

让客户买他想买的东西，而不是应该买的东西。

这就是咨询师应该有的一种基本境界，我把它归纳为：客户第一，技巧第二。

要做到这点，首先需要的是咨询师的实力，其次才是咨询的技巧与方法。

如何做到让客户买他想买的东西，而不是应该买的东西呢？

（医美咨询师话术|医美咨询话术|医美网络咨询话术）

1、抓住客户的消费心理和消费情节

现在的个人消费者所购买的东西大多数都是感性消费，而不是购买必需品。例如：有些男士就喜欢买包，休闲包、公文包、电脑包，见包就想买。

例如：有些女士就喜欢服装，而且是定期就买，买了不一定穿，有些服装放了二年，吊牌还没有扯掉就把服装送人了。

这些现象都属于客户买了他想买的东西，而不是应该买的东西。所以，抓住客户的消费心理和消费情节是至关重要的第一步；呈现自己的实力和能力，提高客户的购买心情是推远竞争对手的第二步；阐述产品的功能和作用，获得客户的信任，满足客户的需求是实现客户购买的第三步。把这三步串在一起就能实现让客户买他想买的东西，而不是应该买的东西。

抓住客户的消费心理和消费情节是至关重要的第一步。这一步需要咨询师的观察能力和领悟能力，也需要咨询师熟知产品的定位和目标客户群的需求常识。

首先，先区分消费心理和消费情节。消费心理是指消费者准备购买或者想购买或者冲动购买，有或多或少的购买意向，看中满意的就会有购买行为的心理。消费情节是指消费者曾今想买而没有能力购买的东西，或者曾羡慕别人拥有的某一样东西。

对某一个项目有消费心理或者有消费情节的人，她迟早会购买这项服务，就要看是哪一个咨询师使她满意，促使她购买了想买的项目。

遇到求美者先不要急于推销自己的产品项目，先要观察求美者的消费心理和消费情节。用心去感受求美者在消费产品前的心理，扑捉到消费者的喜好和心理价位。做到这一点好象很难，其实不难如果真的去做，用心去做，做上几十次上百次就可以入门了。

要接受这样一个观点。消费者在购物的过程中是一个消费的过程：消费时间，消费心情，消费金钱；获得快乐，获得轻松，获得宣泄；接受新商品，接受新理念，找到自己喜欢的东西。这些内容都是逛商场、逛大街的意义，是满足潜意识和心情的需求。形式上是购物，我们能看到的也是购物。

接受了这样的一个观点，我们就有理由相信求美者需要“说话”，有“说话”的需求。求美者通过说话可以获得快乐，获得轻松，获得宣泄。通过说话可以接受新项目，接受新理念，找到自己喜欢的东西。能说什么话，想说什么话，说了什么话，完全取决于咨询师能力了，没有谈不下来的单子，只有不懂脑子的咨询师。多学，多看，多用自然就水到渠成了。