

# 张懿心口腔管理培训口腔门诊客户管理接诊话术

产品名称	张懿心口腔管理培训口腔门诊客户管理接诊话术
公司名称	杭州有点干货健康管理咨询有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市莫干山路1418-36号2幢4层403室（上城科技工业基地）（注册地址）
联系电话	17612483092

## 产品详情

专业到位患者信赖，观念到位才有消费。

让患者集中精力听你介绍产品的一句话

在医患沟通过程当中，经常会遇到患者精力不集中，不听咨询师说话，或者说很不耐烦地听咨询师说话，有些时候还会导致咨询师在跟患者沟通的时候，患者可能在玩儿手机，或者在看其他的地方。那这种情况下，不管医生也好，还是咨询师也好，说什么都没有用，因为患者精力不集中，说得再多，他也听不进去，达不到我们想要的效果。然后呢，患者就会反过来问多少钱。或者很不耐烦的说，你不要跟我讲特别多，直接告诉我多少钱就可以了，我不想听。这个时候呢，我们的医生或者是咨询师，在被逼无奈的情况下，只能告诉患者多少钱。最终呢，这样的结果又导致了患者说太贵了，或者说咨询师解释为什么这么贵，或者根本也听不进去，这就是同样一句话，如果放在前面去说叫解释，放在后边去说就叫做狡辩。

患者不能集中精力听咨询师说话，实际上后面讲的内容就没有办法让患者真正的接受。所以一个好的咨询师，一个好的洽谈师，在传递重要信息的时候，要先把患者的注意力抓住。

举例，父母带孩子过来做检查，那可以跟父母这样讲，其实想让孩子牙齿干净整齐，非常的简单，只要通过四个步骤严格执行就可以了，但是非常遗憾的是，大部分的人根本就不知道这四个步骤是什么。大家仔细想一下，当咨询师说完这句话的时候，大部分的患者会说，是哪四步呢，这个时候咨询师就变成了主动，由前面主动的告诉患者需要注意什么，变成患者主动想知道，要告诉患者的四步注意事项是什么，那这个时候由被动变主动，主动权掌握在咨询师手里，患者急切地想听，这个时候就抓住了患者的注意力。然后咨询师或者是医生，再告诉患者这四步的顺序是什么，就可以在描述过程当中，让患者精力集中。

当患者在反问的时候，只需要告诉患者每个步骤，然后在每一步都要切入我们给出的方案，或者说想推荐的任何产品。患者才比较容易听得进去。那不只是儿牙，任何的个项目都可以这样去设计，设计出

几个步骤，去表达，就会达到很好的效果。

需要注意以下几件事情，第一通常患者会问，需要注意哪几个方面，这个时候患者会集中注意力的听咨询师往下继续讲。总结第一点，就是如何让玩家集中听力听咨询师介绍产品，介绍产品之前，要先抓住玩家的注意力，在玩家想做的治疗项目上，换一种方式去沟通，告诉玩家其实想做到这件事情非常简单，只需要以下几个步骤，但是大多数人都不知道这四个步骤是什么，甚至说不知道把这个四个步骤的顺序都用错了，那么用好这一句话就可以抓住玩家的注意力，让玩家集中精力去听后端介绍的注意事项以及主推的产品。