

张懿心口腔科市场分析口腔接诊流程如何与医生配合成交

产品名称	张懿心口腔科市场分析口腔接诊流程如何与医生配合成交
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

有点干货口腔商学院张懿心老师详解在医患沟通中掌握沟通技巧十分重要，一个人成功的因素75%靠沟通，25%靠天才和能力,沟通能力成为每个人成功的必要条件!所以只有当你掌握了医患沟通技巧，作为口腔咨询师的你才能是一名合格的咨询师。

咨询师如何与医生配合成交？

和医生配合的时候我们之间就相互达成了一定的默契，我多跟他进行沟通接触了解了她的一些习惯，生活习惯工作习惯沟通习惯包括他的举止，包括他的言谈包括他每一个眼神需要传递出来的信息是什么我都需要了解。我跟他在一起密切的生活大概有一个多月的时间，就是为了能够更详细的了解跟我搭配的这个医生。因为我只有足够的了解他，我在跟他配合推这个嵌体的时候，把补牙的客户转化成嵌体的时候，成功率才能越来越高。那就会有好多的咨询师就问我，张老师那我也推过嵌体，可是我为什么推的不成功呢？我已经也像您说的，我跟我的患者也是这样介绍的我也给他举了例子告诉他嵌体怎么怎么样好，但是他还是不接受啊。然后呢我就会问他我说那不接受之后你怎么办呢？他说不接受之后那我就医生给他补牙好了，那补完牙之后就送她走了。大家想一下这种方式对吗？一定不对，你用这样的方式你一个嵌体都推不出去，除非是你的老客户，他做过的，他主诉要做嵌体你才能成功。你简单推举就能成功的那我们还有研究他，还用学他干嘛？咨询师与医生的配合要先铺垫，再促单，最后才是成交。你第一步铺垫就想马上成交，怎么可能？没有梯子你就直接上房了吗？一定做不到，所以很多咨询师这样问我的时候我都会告诉他，你缺少过程，缺少仪式感。就包括我在讲很多课程的时候我都会给大家分享仪式感这个词，因为仪式感在生活当中，各个方面都能遇得到，可是我们为什么就没有想到把仪式感放到我们的工作当中呢？你追求一个女生如果你没有仪式感会在你结婚吗？哪怕她同意了，民政局都不干，必须得让你俩宣誓拍照盖章，就是仪式感的魅力。有了仪式感他会更加的珍惜，他也会更加的重视。那仪式感又如何搬到我们补牙转化成嵌体上来呢？接下来呢我就给大家讲一下，在这个时候是由我们咨询师与医生的配合，才能完成这样的一个仪式感。要先铺垫再促单最后成交。铺垫由谁来铺垫，铺垫就是由我们咨询师来做铺垫，之前是前期与患者已经进行第一次的沟通告诉他补牙跟嵌体之间的区别，建议患者选择嵌体，可是他第一次不会马上接受，甚至有百分之九十以上的人不会马上接受，但是没关系我们进行第二步，第二步是什么呢？第二步就是咨询师要先去跟医生沟通一下，沟通什么？沟通这个

患者的主诉情况，沟通这个患者的家庭背景，实际的消费能力还有咨询师前期跟患者铺垫到什么程度，患者的反应又是什么，你的搭档医生要了解你前期做了什么样的铺垫工作，然后他来如何接下你的接力棒继续再开发患者。那这个时候再把患者带到医生的诊室，医生还是按照正常的顺序给他进行拍内窥镜，然后去腐，去腐的过程当中要不断的给我们的患者来普及口腔健康知识，那普及完了口腔健康知识在这个过程中患者就会非常的放松，也会感觉我们的医生服务的非常好。当去腐这个动作结束了之后，多数的牙医多数的咨询师会选择直接补上牙齿。但我这里做的不是这样，不可以直接补，这个时候我要让我的搭档医生停下来，二次给客户拍内窥镜，然后再给他讲补牙跟嵌体之间的区别，进行二次开发二次促单。那时候患者已经躺在牙椅上了，我们再拿案例，再拿这个真人的模型来给患者看，告诉他你的牙齿选择嵌体的优势在哪。因为我们很多的患者表面上只能看到我们牙齿有一点点的小黑线甚至有一个小龋洞，但是他不知道把这个洞打开的时候里边都已经烂了很大的面积了，那我们医生在过程当中去腐结束之后拍下来给他看就是做一个视觉性的冲击动作，有了视觉性的冲击再加上我们真实的案例，再给我们的患者去看真人用的嵌体来给他实际的看，做出来的东西什么样子的。某些患者已经做的前后对比如让他来猜哪一颗牙齿是做过嵌体的，然后再放补牙补的不是很好的对比照片让他明显的有视觉上的冲击。这样换做是任何人都感觉这一张做嵌体的很漂亮，可是起初我们只拿两个照片给他看不一定非要告诉他哪一个是做嵌体，这样视觉的照片让客户一看了之后客户自然会选择最好的这个。选择好的这个之后，医生再告诉他，对这个非常好，因为他用嵌体做的，这时候客户已经选择了这个，难道他还想选择那个不好的照片的树脂吗？我认为百分之九十的不会，但是还有这百分之十怎么办？这个时候我们要知道为什么我是在牙椅上给他开发，为什么我是在去腐之后来跟他再次开发？因为我们的器械掌握在医生的手里，他不选择我们不会马上操作，医生在这个过程中相当于在牙椅上帮我促单帮我去让患者在牙椅上做一个决定。所以你只是单纯的坐下来在咨询室面对面这样的去沟通，他怎么可能会听我们的话呢？一定不会！就打个比方手术刀在医生的手里的那一刻你会不听医生话，一定会听，但这种不叫威胁，我只是说采用一种方式来引导我们的患者作出正确的选择。所以说最终呢，我们患者会在牙椅上有一个决定的时候，这个时候呢还在犹豫或者说已经想做决定的时候，医生会再叫跟他配合的这个咨询师再过来，再帮助患者选择一下用哪一个嵌体最好。这时候患者已经倾向于做嵌体，我在旁边再推一把，很多时候戏不是一个人唱的，是要两个人共同唱完这一出戏，医生有他的角色扮演我有我的角色扮演，只有我们共同的进行二次的促单，才能使最终补牙转化成嵌体，才能够成交。咨询师做的是第一次的前期的铺垫，医生又做了二次的铺垫促单，最终我来跟医生共同的敲定这个客户。所以说想把补牙转化成嵌体中间就要有很多的步骤。你的步骤越烦琐你的步骤涉及的越精细你成功的几率就越大。在这里我又反复强调了案例，案例的力量非常非常的强大，不管我们是做任何的治疗都希望我们在线的牙医要准备好充足的案例，最好是如果你旁边就有一个真实真人的案例这样更有说服力。这样的一个案例本人在这里他说一句话比我们咨询师说十句甚至是一百句更可信。

那接下来呢，关于补牙如何转换成嵌体的这个法门我也告诉大家了，要有仪式感要了解你配合的这个医生，要足够了解他的所有的习惯，这样你们才能进行默契的配合。比如说夫妻两个在一起生活时间长了都有夫妻相一样，长时间默契配合，他的一个眼神你就知道他想说什么，想做什么，这样的搭档很难遇但是可以去促成