

张懿心口腔接诊流程口腔诊所管理接诊话术成交技巧

产品名称	张懿心口腔接诊流程口腔诊所管理接诊话术成交技巧
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

在生活当中我们时常有这样的体验，就是别人把一个东西越是想塞给你，你就越不想要，说考虑一下。有的时候一个东西挂的高高的让别人好像不容易得到，他就反而有很多人想要。

所以这句话就是，给患者设置这样的感觉，让他感觉到好像不可能得到样子，所以这就话就是：今天不管你选择在这里做还是不选择，我必须跟你说清楚，你种植一颗是这个价格，但即便你种植5颗还是10颗，我们都不能降价了，这就是跟你谈的最低的折扣了。

这句话什么意思呢？其实就是给患者一个障碍，就是说我现在不一定想给你做的感觉，需要记住后面这句话，即便呢种植5颗还是10颗我也不能给你降价了，这已经是最低折扣了。但是大多患者的反应就是那我种植10颗不能给我便宜点吗？你要说对不起，那不能便宜点，那我就先不一下种植10颗了，我先种植一半看看效果。

其实如果你和患者说，做一颗多少钱，两颗多少钱，3颗多少钱，聪明的患者就会一直问下去，那我做10个能多少钱，如果你的价格这样往上铺的话患者会说那我今天不做了，或者今天就先做一个，这个时候你已经透露了底价，你就必须低价，即便是患者做一颗牙，你也要最低价给他。所以为了避免跟患者纠缠，同时也是提醒自己，提升一下自己的气场。即便你做多少颗牙齿，你别指望我跟你降价了，现在已经是最低了。你先把貌似一句拒绝患者一些要求的话说出去，反而会更加激起患者快速下决定的想法。

这个心理非常巧妙，我们以前很多的咨询犯的错误就是把姿态放的很低，然后去求患者不断的满足患者，反而在成交这个环节上呢，患者显得拖拖拉拉、犹犹豫豫，如果你能斩钉截铁的给患者一种好像你完全有资格拒绝他的一种感觉，会激起患者更加想要快速拥有你产品的一种方法。