

张懿心口腔接诊流程咨询师正确话术思路

产品名称	张懿心口腔接诊流程咨询师正确话术思路
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

第一句话，您说的非常对，我们也很清楚，确实有很多医院在价格上比我们便宜的多，那说这一句话的目的是什么。在两个人沟通的时候，如果上来就否定对方，那对方肯定心存疑虑，就不想继续交谈沟通了，那对于后边的沟通洽谈就设置了一个障碍，那在人与人交流过程当中，不管对方说的事情是对还是错，想达到更好的沟通，一定要学会先肯定患者。

张懿心《超级沟通》

第二句话，我们说的是，但是有一点你要注意，那就是低价伴随高风险。这个“但是”起到了一个转折的作用，那转折目的是要给患者植入正确的观念，因为专业到位患者信赖，观念到位才有消费。如果说专业不到位，患者根本不会相信你，那既然患者相信你了，但是不认可这个东西，证明患者的观念还不够，就没有办法消费，那就需要给患者植入正确的观念，告诉患者如何注意口腔的保健，如何注意牙齿的健康，只有观念到位，患者才会花钱。

第三句话，做牙齿最重要的是效果和安全，最后才是价格。这句话也同样是在给患者植入正确的观念，告诉患者最重要的是效果和安全，最后才是价格。所以不能正面去跟患者讨论价格，只能通过转移的方式，告诉患者低价伴随着高风险，告诉患者要把注意力转移到效果跟安全上，这样才可以成功的避开跟患者正面讨论价格。

第四句话，因为您的牙齿健康经不起任何的失败，所以当您看到别人低价的时候一定要警惕低价背后的风险。这句话再一次陈述观念，同时又给患者一个小小的警告，告诉患者不要看别人很低价，因为低价的背后一定会存在的风险。换句话说，如果这件事情发生在别人的身上，叫做故事，发生在自己身上，就叫做事故。最后一句话也是给患者下了个危机，在洽谈过程当中，需要正面塑造价值，反面塑造危机，两面夹击，才能达到更好的成交效果。