

口腔咨询师培训之如何成交大单顾客？

产品名称	口腔咨询师培训之如何成交大单顾客？
公司名称	烟台慧语企业管理咨询有限公司
价格	4500.00/人
规格参数	
公司地址	山东省烟台市芝罘区凤凰台二街53号
联系电话	13863869073

产品详情

现在很多口腔门诊都面临着成交客单价低的问题，而主要原因是口腔门诊中缺少一个专门谈单的岗位，即我们一直说的口腔咨询师，有了口腔咨询师会大大改善客单价低的问题。当然了，成交客单价和咨询师的能力息息相关，并不是每个咨询师都能成交大单，成交高客单价也并不容易。那么，口腔咨询师应该如何提升自己的客单价呢？

应该来说，成交大单与很多方面都有关系。成交大单首先得顾客具备高消费的能力。所以我们要关注顾客质量，从顾客开的什么车，穿着打扮，言谈举止，社交圈子，工作性质等方面入手，来判定这个顾客的质量。然后在整个的咨询过程中，咨询师需要了解顾客的需求和消费观。像这种有消费能力的顾客，可能追求的是品质和服务，所以我们一定要做好基本的服务，然后向其推荐我们的高品质产品。这个时候，咨询师要做的就是着重介绍产品的优势以及能为顾客带来的保障。

而且，经验告诉我们，这种顾客，往往比较挑剔，成交比较困难。所以咨询师在咨询过程中需要有较强的耐心和目标导向，必要的时候还可以让自己的助理或者前台打个配合。现在口腔门诊越来越多，顾客选择性也很多，向这种高质量顾客肯定有很多口腔机构盯着，所以在咨询过程中，我们一定要与顾客建立起比较好的感情，这样即使首次不成交，也有后续跟进的可能。

而且，面对这种高质量顾客，对咨询师的要求也比较高，这个时候咨询师不能被顾客压住，我们要有足够的气场，而且我们也要和顾客处于一个空间之内，言谈举止在一个频道上。这就需要咨询师在平常多多的完善自己，提升自身的品位和综合素质，只有这样才能在接诊过程中表现的游刃有余。

这种高质量顾客应该举整个口腔门诊的力量拿下，口腔咨询师只是其中的一个环节而已，从前台的接待，到方案的设定，到顾客需求的倾听，到整个后续的跟踪回访，都是最终成交的重要组成部分。

慧语口腔咨询管理，是“口腔咨询师的黄埔军校”，专注于口腔咨询师培训。经过多年实践探索，慧语研发多款课程产品，成功开设公开课、实训课、精品课、通关大课以及高峰论坛等百余期，为口腔机构

培养了不计其数的岗位精英和口腔咨询师！截止目前，慧语咨询与数千家口腔机构达成战略合作，帮助
数万名口腔从业人员完成蜕变。