**同学你好，咱们艺涵老师这期所有的易经公益直播都已经结束了，希望能对你有所帮助和领悟，老师这边做下一个总体的回访，你这边关于易经方面的 五行 生肖相冲 太岁 姓名方面的五格三才 生辰的八字命理 家居风水禁忌 这些方面都能理解吗？咱们艺涵老师的易经普及公益课程是否通俗易懂？**

**你这边关于自身的 家人 运势 健康 姻缘方面 是否有需要什么希望可以帮你的？你可以和老师讲讲。**

**因为最近很多学员有 对于弟子结缘 和关于更改姓名和八字 调整家居风水的问题，老师这边得和你讲下，因为老师这边的公益直播是法布施的一种，不能收学员费的，也是国家要求我们学员进行推广的，传承国学，和引人向善。但是呢，道不空传，法不贱卖，医不扣门，我们道家佛家的 祖师爷 都有规矩的，没有规矩不成方圆。接受他人因果，而不无缘改变他人因果。如果无条件的替人改变因果，更改别人的大运，自身就要承受别人的厄运，背负别人的因果，你负面的很多东西就会转移到 咱们艺涵老师这边。**

**而结缘成为老师的弟子，本门中人，气运就相当于连在一起了，这种因果转化就相当于我们就是自己家人，而帮家人改运 赐健康和财运姻缘方面的问题，自然而然 就没多大的转换负面影响的因果。 再加上，现实点讲吧，我们道门也需要传承下去，有些结缘的弟子一部分也是需要去做财布施，让自身所背负的果报降到最低。**

**至于结缘后 你得到的除去我们乾坤易学班整体的内部弟子进阶课程，（包含奇门八卦和九宫飞星的帝王术数）**

**艺涵老师团队 立马着手的 帮你所有直系亲属 化解八字 赐予吉名 更改你整体的家居风水，一对一的督导老师随时服务，就相当于咱们以后遇到 运程和风水方面 不懂的，随时有个风水先生在你旁边。**

**至于说以后， 同学 咱人很多时候 遇见即是因果，当下正是吉时，很多的因缘际会稍纵即逝 抱憾终生 当下如果不化解，咱们拖到解决不了的时候，就为时已晚，就算是神仙也无能为力。希望你懂**

**问题：今天我们在强营销的过程中我们一定要把客户做一个分类，在营销过程中我们会遇到那几种问题？**

**1. 客户比较强势。（什么叫强势，就是客户之前学过，或者自己懂一点，客户给你讲的很多东西你不懂，气势上被客户压住了，你就不敢给他聊了，你会觉得别人是专业的，别人懂的比你多，你记住你一定要比他强势，我们是老师的助教，虽然说比不上老师那么专业，但是你肯定要比他懂的多，当你觉得你自己不如别人的时候，那么客户说什么，你就会顺从客户的意思，你就赶紧这种客户你自己拿不下来，）**

**2. 犹豫性的，特别犹豫的，特别纠结的。考虑的问题比较多。这个问题是我们开发客户的时候遇到最多的。**

**3. 客户又犹豫，又非常有主见的客户。（什么叫特别有主见的客户？就是客户说的头头是道，他会给你讲为什么这一期不学，或者说为什么我没有时间，为什么我觉得我学不会，为什么我没有精力去学，为什么我暂时不学，等等。。客户把这个理由说的非常非常的充分，说到把你气势占到下风，我们就会顺从他的意思了，就是你认为客户说的很有道理，说这个客户说的很有道理就不报名了，把你的情绪带入进去了，你就觉得这个客户pass了）**

**4. 有冲动消费欲望的，直播间就直接拿下了，到了强营销这一步都是犹豫型的客户，所以我们今天的重点就是拿下犹豫型的客户，在打电话过程中，最多的问题就是**

**1. 学不会首先教你这通电话怎么开场？**

**同学我是你的班主任老师\*\*\* 这几天学习下来老师看你都是比较认真，那么你自身出现的风水问题，老师也是详细的帮你看一下，老师现在还没有看你报名，还没有想到去调整自身的一个问题，我了解一下，为什么还没有入学呢？或者为什么没有找老师报名呢？（首先我们要以客户的问题开场，然后就是你自身存在的问题老师也给你找出来了，你自己也意识到自己存在的问题，没有看到你入学，没有看到你报名。有哪些问题？我们首先就是这样开场。）**

**我们在强营销的时候，千万不要讲名额马上没有了，或者说现在福利已经不多了，（因为这个时候客户没有成交，客户已经不吃这一套了，因为这些客户不是冲动型消费的，像前两天你跟他讲名额快没有了，福利快没有了，客户还吃这一套，这种冲动型的客户当时就能拿下了，到强营销的时候，基本上都是犹豫型的客户，所以我们在打这通电话的时候，就不要讲名额没有了，福利也没有了，当然在最后收尾的时候可以，中途过程中说福利没有，名额没有，因为这种完全不起作用，你要给客户灌输，站在客户的角度上考虑问题，那么怎么站在客户的角度考虑问题呢？）问客户没有入学是考虑什么问题，**

**1. 学不会，**

**遇到学不会的问题，我会怎么讲。不要跟客户说学不会，就立马给客户解决问题，我们要做的就是把他的问题全部问清楚，比如客户说学不会，你说：好的同学，除了学不会还有没有其他的问题？可能客户又说实在没有时间，你说：除了学不会，没有时间，还有没有其他的问题？客户说钱不够，或者等等的。你把客户的问题全部问出来之后，你再重复一下，同学除了学不会，没时间，没有钱，还有没有其他的问题？如果没有问题了我们再给客户解决问题。注意：我们要把客户的担忧都问出来之后再去解决，不然解决一个问题，又出来一个问题，增加了我们自己的工作量。**

**学不会：**

**那么同学是这样的，你入学之后，我们这边学习不存在学不会的情况，为什么呢？**

**第一：首先我要先看客户的年龄，如果这个客户偏大些，同学你这边入学之后，绝对不会存在学不会的，说实话咱们学堂学习易经的学员，都是年龄偏大一些，所以说我们后面的课程，全部是按照咱们一个年龄偏大的学员去设计的，怎么能够让咱们年龄大一些的学员，能够快速的学会，怎么能够让我们年龄偏大的学员，记忆力差的学员能够快速的能学懂，记得住，这个是我们学堂为我们学员考虑的一个问题，你所担心的问题，我们学堂都会想到的，（这是从年龄偏大一些的）**

**第二：我们学堂你入学之后，首先你不是一个人在学习，你跟老师结缘之后，你千万不要觉得你以后找不到人，或者在学习的过程当中，遇到的问题没有人帮你了，这样想是不对的，你入学之后，除了我以外，你还有一位高级的助教老师，在全程指导你学习，他是一直辅导到你学会为止，辅导你毕业为止，这个是我们学堂能够提供到的一种服务，因为我们学堂始终秉承着就是让我们学员入学之后，在学习的过程当中，不会找不到人，在学习的过程当中，不管有多晚，我每天晚上两点多钟，才休息，为什么这么晚，我这边很多学员，有的学员是白天学习，有的学员是晚上有时间，不管什么时间段的学员在学习过程中，有问题，要找老师解答，我们都必须及时的回复学员的。（通过我的自述让客户觉得体验到，入了学之后，在学习过程当中，我们的服务是非常周到的，因为我们年龄偏大的学员他的心理上就会怕入学之后就没有人管他了，或者有的客户在其他学堂学过，有一种交了钱没有人管他了，所以我们在沟通的时候，客户不说我们也一定要讲到。）**

**除了你在学习过程中不懂得可以问高级助教老师，还可以问我们老师，可能你在公开课中有问题只能在公屏上打出来，老师在讲课的时候不能一一的回答你的问题，但是你跟老师结缘之后，就是我们的正式学员了，那么你是我们正式的学员，你有问题你都可以第一时间，请教我们老师，有问题的时候，你都可以申请跟我们老师一对一的视频连线。举例：有很多学员在生活中遇到的一些问题都会请教老师，比如说婚姻问题啊，或者家庭中一些矛盾，老师都会一对一的视频连线，你到时候可以把你的心里话你生活中遇到的一些问题，咱们老师详细的给你解决，这个都是可以的，入学之后老师这些服务你都可以享受到，所以说你千万不要觉得后面的学习过程当中，担心自己学不会，我们学习易经没有那么难，很多东西不是需要自己去悟的，很多东西你在后面的学习中你就知道了，我们生活当中遇到的，像这个户型当中的问题，名字当中的问题，八字当中的问题等等，你凡是生活当中遇到的，在后面的课程中老师都会把自己运用10几年易经经验，老师会从易经 运用到生活当中总结出来有效的，成功的，好的这个经验，老师会在课堂当中直接把方法教给你，而不是老师只是教你一些，你需要自己去悟，自己找方法的课堂内容，老师是直接把调整的方法，化解的方式发给你的，你只需要把这个笔记做好，笔记做好之后，你生活当中你都可以用，同学哪怕你之后，因为我们这个课程是终身制的，你学到到都没有关系，但是你有没有想过，你结缘之后，你这一辈子，你后半生，或者你以后的道路上，就会有一位老师，有一位大师，全程陪伴你。为什么老师要这样讲，因为很多学员生活中事情特别多，比较忙，没有时间去学，但是他只要生活中遇到了风水问题，遇到不顺利的事情，遇到他想调整的事情，都可以请我们老师去看的，这个是在我们后面的课程中是不另外收费的，说实话在我们后面学习一段时间的人，跟咱们老师即是学员又是朋友，生活当中有什么问题，比如说，择吉日，帮孩子看个婚姻啊，或者帮家里调整问题啊，等等。你哪怕没有学会，你都可以请我们老师，这个是不收费的。**

**没时间：**

**同学啊，没有时间没有关系，因为说实在的在咱们学堂跟老师结缘的，有做生意的，有年龄大的，在家退休的想学习一下，但是没有一个人专门停在家里面，跟着咱们老师学习的，这样的学员很少，那么时间都是挤出来的，怎么这么多学员，平时生活这么忙，还要抽出时间去学习，同学你有没有考虑这个问题？你没有时间没有关系，首先我们的课程，终身制，你哪怕以后退休了。你在家中跟着咱们老师天天学都没有关系，但是你当下遇到的风水的问题，或者今后你在生活当中，遇到的风水问题，你入学之后，你都可以请我们老师帮你调整，（注意：一定要把教带上，因为教和老师帮你调整是两种概念，）**

**所以说同学你说没有时间，你完全不是问题的，老师刚才给你讲到了，你入学以后哪怕一年以后学都没有问题，但是我们自身遇到的问题在这个时间，在这个当下，我们首先，你没有时间，我们可以抽时间，我们老师有时间教你调整。（因为没有时间都是在敷衍）**

**遇到最多的问题就是老师我在考虑考虑：（把他前面的问题都解决了，他会讲老师我再考虑考虑）考虑这个事情大家要知道就是最礼貌的拒绝你，遇到这种问题怎么讲，如果这个电话不挂，你就不能说行吧你考虑考虑吧，你千万不要做为一个营销人员做最愚蠢的事情（行你考虑吧）**

**你要问他：同学，那前面的问题老师给你解决了，那你现在考虑，我相信你考虑又有你担心的问题了，你现在跟老师说考虑肯定是考虑入学以后，在我们学堂学习的事情对吧，所以说涉及到学习的事情，你考虑的问题就有必要跟老师讲一下，因为你考虑的事情跟老师讲了，我才能给你解答，对不对吗？（一定要把他考虑的问题问出来，你问出来之后你再反复的解决，你才有机会。）**

**老师我想再看看回放，这几天的课没有听明白，我前面的课程还没有听完，我再看看回放。等我听完了我再给你回复：（千万不要说行吧同学，等你听完回放再说，明知道是客户在回绝我们客户是在找一个敷衍我们的方法，我们还顺着客户的话，）**

**遇到看回放的：同学，哪个回放，我可以给你调出来，你可以永久性的观看，你想看这个回放，可以看一天，两天，365天你都可以看，因为这个内容，这个时候可看可不看，为什么呢？这些内容在我们接下来的系统的学习当中，都会讲到，而且讲的比公开课，要仔细10倍，甚至20倍。因为你为什么想要再看看回放，再告诉老师要不要学，就是因为你没有基础，你觉得听这个回放就有点听不懂，所以你想多看几遍回放，老师能理解你， 你想看自己能不能学，那么老师给你讲到的是什么，回放是有时效性的，你以后想听老师天天给你发都没有什么问题，但是有一点，这个回放只是一个基础，后面系统学习，比回放强10倍，20倍，你哪怕跟着老师学习以后的课程，听一节课，两节课，你可以做个对比，你会发现我们后面系统学习课程，比我们前面的体验课程，要强10倍20倍，因为老师每个细节讲的都是非常详细的，从家居户型，老师会从家居户型当中最简单，最最基础的，我们怎么分别，东南西北，我们会教你，你会发现你学后面的课程非常的简单，非常的容易，哪个时候，把体验课程，和后面鼎维易学班的课程，你可以做个对比，老师给你说的有没有错。哪怕我们后面的一节课，都比你听4天课，受益要多，南孚电池为什么买的这么好？（是因为他的广告是一节比4节强。为什么别人买电池的时候，就会想到买南孚电池，就是广告打的响）所以同学，你这会儿没有必要看回放，咱们抓紧时间办理一下入学，你赶紧体验一下后面的课程你就知道了，我们的课程如何的好了。（你们要这么讲，千万不能让客户看回放）**

**没钱：（不要当听到客户说没钱，这个客户没救了，开始给自己找退路了）**

**1. 同学我知道，咱们现在是暂时的没有钱，暂时的紧张，我相信当你的财运，开了运之后，你的财运，调整过之后，这点钱在以后的生活中，肯定是不算什么的，只是说咱们暂时的苦难些，你说对不对？（听到客户说没有钱，把这句话甩给客户你觉得会有客户说不对的吗？）**

**暂时的没有钱老师能理解，哪我相信，以后我们调整郭自身的财运之后，我相信在你以后生活中，肯定不算什么的，同学你说是不是？**

**客户说是：那这样同学，你还差多少，我们这边可以做分期的，说实话咱们分期办理的话，分期办理的话一个月也就还300多学费，我们的生活也不会造成太大的压力，但是你这个钱花下去之后，当你调整自身的财运之后，当你调整自身遇到的风水问题之后，那么我相信现在暂时的困难，只是暂时的，那如果说我们因为现在暂时的困难不去做调整的话，那现在的困难，将是永久性的，**

**如果分期，信用卡都没有那么就要考虑从身边的人周转我们学员都是几十岁了，不是十几岁了。这么大的年龄身边不可能，没有亲戚朋友，或者身边没有几个朋友的。**

**那同学这样，你现在确实遇到了一些问题，所以说我们才这这边沟通，你可以跟身边哪个朋友周转一下，这个时候也可以看得出来，那些朋友是真的朋友帮你对吧，如果说3千多块钱，周边朋友周转不过来的话，你自己也可以去反思一下，一方面自己的财运问题，第二方面，你生活中所交的朋友，交的所谓的兄弟，也是借这样的一次机会，你可以看一下你身边有多少是真朋友，（这个时候客户可能说我去周转，这个时候你就要给客户约好时间，不能说你借到之后联系我，）**

**同学这样，今天是我们学堂入学的最后一天了，那么你跟老师说个时间，身边真的有真朋友的话，我相信这点学费问题，就是一两通电话，能够搞定的事情，我什么时候给你去电话，（一定跟客户约好时间，客户肯定了这个时间，客户才会当回事，）客户敷衍的说，好了我给你讲，你说不行，那同学既然咱们都已经聊到这里了，那我也是真心的相帮你，我刚才也给你讲了，这个学费也不是上万的学费，你身边有没有真朋友，有没有靠得住的兄弟，从这几通电话中你就能看得出来，哪我这边给你定个时间，（这个时候客户不会给你讲晚上几点我给你消息，你要给他时间，）**

**同学这样，现在是12点25分，我两点钟给你联系，这个学费只要你身边有真朋友，有真兄弟，有真心愿意帮你的，到了两点钟肯定能安排好的，哪我两点钟再给你打电话，你这边抓紧时间了，你去安排。到了约定时间拿不出来，再收收 定金，这一期没有跟进来，定金收进来了后面再跟踪，不管客户是在考虑，还是在筹钱，在挂电话之前，老师把福利给你留好，挂完电话之后，把福利发给客户。**

**站在客户的问题角度考虑问题：**

**比如遇到财运不顺的，说实话同学，你的情况老师都了解，财运也不顺，家里有孩子，有老母亲，你是家里的顶梁柱，要了解客户孩子多大 了，那孩子以后上了学之后，你想不想给孩子更好的一个教育条件呢？那么课后有没有给孩子报名课后补习班，除了学习以外有没有给孩子一个更好的教育条件呢？给母亲这边每个月多少的生活开支啊，给多少生活费啊，这些都是咱们一个男人，作为一个一家之主，一个顶梁柱，你所要面临的一个问题，但是每一个人在外面拼搏，在外面工作，都想要给家庭一个更好的生活条件，都想要给父母最好的，给老婆买最好的东西，给孩子更好的教育条件对不对，那么给这些更好的条件的前提条件是，首先你作为一家之主你是主财的，你自身没有财运的话，你想一想，你的孩子在学校里面别人都有的他没有，是不是？那孩子在学校里面低人一等，别人家的老婆可能就是做做家务，很轻松，那么你没有财运你家的老婆还要跟你天天出去工作，回来还要做家务，带孩子，等等过得很辛苦，父母现在身体都很健康，但是如果说一旦咱们父母年龄大了，身体健康方面遇到一些小毛病，等等，那这个时候你的财运不好，赚不到钱，这个时候怎么办？**

**所以你现在这个财运，运势不去调整，不去改变的话，你想想，你现在日子还能正常过，以后年龄大了，孩子的年龄大了，等父母年龄大了 ，你有没有好好地考虑过，有没有想过（要让客户去想）**

**如果客户关心孩子的学习：孩子现在学习不好，那么以后进入社会之后，他会面临一个怎么样的社会环境，以后找老婆，找老公等等，他自己没有能力，是不是去了别人那边会被别人低看一等，加举例子。**

**造梦：同学你当下调整好财运之后，别人孩子有的你都可以给孩子提供到，别人能够上高级中学，高级大学你也可以给孩子，别人孩子考大学差一两分，可以花钱，你也可以。**

**同学这个时候时间也不多了，老师帮你办理好入学，（思路一定要清晰，跟着客户的感觉随时的逼单）我们要给客户做决定，给客户下决定，你们千万不能比客户要犹豫，遇到什么样的客户要比客户有主见，**

* **复制图片**
* **下载图片**

**十一  阅**