跟客户打通电话：

四天课程结束之后就是逼单的时候，脑子里想的就是要钱，主要联系听课时间长的，意向比较大的，聊得比较好的。

可以教学开头，找到痛点：

同学下午好，这几天的课程听得怎么样啊，有没有不懂得地方，【有不懂得地方就教学，都懂了就考考他】，老师现在给同学教学不懂得地方【最好是教学八字，其次户型，因为这两个板块聊得东西很多，他的八字之前要是发了的话可以问他要他孩子的八字，然后从排盘开始教起，教完排盘再教相克的意思，找到他八字里相克的地方，问他有没有对应的这个情况，】同学，你家xxx怎么样啊？

【要是客户说这个地方不好就告诉他】是的同学，因为你八字的xxx地方相克，xxx代表什么，所以你的xxx才会不好

【要是客户不告诉你信息就告诉他】因为老师看你八字有个xxx相克，这个相克是代表xxxx意思，所以老师才会来问同学，同学你现在有没有这个情况啊？【这里是要大范围的点客户，比如一个火克金，不仅是财运，还有肺部，呼吸道，还有相克的那个宫位对应的人都是容易有问题，把他的八字所有问题都点出来，找到更多的痛点，拿这些痛点一起来逼单】

讲案例：

老师之前也碰到一个同学也是和同学你的情况相似，他也是八字xxxx有问题，也是发生了xxxx，和你一样，那个同学当时都不知道是怎么回事，不知道为什么会发生那样的事情，后面那个同学也是学习易经之后才知道是自己的八字xxx相克导致的，当时那个同学也是非常着急，也是想改善自己的问题，当时那个同学来苏州线下一万九千八拜师找到学堂，请老师帮他化解，后面拜师之后老师也是给那个同学布局改善了，就过了一个月，那个同学就好转了，变的xxxx【好的方向的愿景】，这还是去年的事情，当时那个同学也是非常感谢老师专门给学堂送了一幅锦旗，今年劳动节还来学堂玩了，来找老师喝茶聊天呢，现在生活也是非常好，每天过得都很开心

讲愿景：

同学，只要你报名之后，老师就会帮助同学改善布局，布局之后，你的磁场将会发生非常大的转变，变的xxxx【好的方向的愿景，比如财运：同学以后就不会因为钱发愁了，想买东西的时候也不会看自己口袋里有多少钱，想给自己孩子或者孙子花点钱的时候也不会犹豫，开开心心的生活一辈子】同学，你是不是也想变成这样？

要钱：

那同学，老师这边还有两个名额，老师把这个优惠名额留给同学，同学你现在支付一下，报名之后就能帮同学改善运势了。【这个时候要么全款，要么没钱先交定金，要么给出顾虑点这个时候要是给出顾虑点就去解决这个顾虑点】

顾虑点解决：

1年纪大，担心学不会，
同学，你的担心老师完全能够理解，但是老师给你说，你的担心也是多余的，在我们学堂没有学不会的学生，只有不想学习的学员，只要你想学习，想要调整改善问题，我们老师就会耐心辅导你。因为我们是四师一体的教学模式，你报名后，是由元贞老师和元贞老师的师兄孙一峰老师共同给你上课，然后除了我之外还会另外给你安排一个学习易经十几年的助教老师，相当于四个老师带你学习，而且我们也会根据你的学习进度和个人情况给你合理的安排学习，做到因材施教，比如说你基础差点，学的慢点，我们可以安排一个慢节奏的班级，保证你能够学好，学会，学以致用。而且同学，老师给你说哈，我们可以边学习边调整，并不是我们需要把所有知识都学会才能调整问题，我们会把调整问题的方法直接教给你，我们先把自身问题先调整好，其他知识我们可以慢慢学习都是可以的，我们元贞老师不是在直播间给同学们说了嘛，我们是一次结缘，终身学习的。你是可以一直跟着我们学习，后面永久免费的。

2没有时间，
同学，我们平时做什么工作的呀？成年人嘛，都有各种事情缠身，肯定有时候时间比较紧凑，但是同学我给你说哈，我们很多学员都跟你一样，他们平时都有自己的事业，忙各种事情，他有的是企业老板，有的是自己做生意，也有上班族，他们其实都是抽时间来学习，我们学堂也是考虑到好多学员时间不是很充足，所以我们上维班上课模式跟公益课不是一样的哦，
我们上维班有两种上课模式: 第一 我们所有课程都有录制好的视频课，是可以保存到手机里面 随时随地反复观看，快进，暂停和后退。
第二 我们也有线上直播课。
我们有时间就来看直播课 来不及看直播可以看回放或者看录制好的视频课，两种方式相结合，时间安排非常灵活的，我们是完全可以利用自己散碎的时间来学习，一天能够抽出40分钟来学习就可以了。

3和家里人商量
同学，你和家里人商量这个也是应该的，老师问一下，我们家人了解过易经吗？支持你学习吗？
 俗话说的好：内行看门道，外行看热闹。他们如果不了解的话我估计也不会支持你学习，换位思考我要是您家人我肯定也是反对您的，因为我不了解通易缘这个平台，也不知道学习易经的好处。其实呀， 我们让不懂易经的家人给我们建议的话，其实也是没有意义的。但您是了解易经的，也了解我们学堂，了解我们元贞老师，所以觉得决定权肯定还是在于您自己，关键取决于您自己怎么想，后面学习也是来自己来学习哈，你说是不是呀？我们别犹豫了，老师帮你报名吧。
 4担心被骗
同学，你的担心老师非常能够理解，毕竟是在网上，我们是应该要小心谨慎一点，但同学，我们现在是法制社会，我们既然敢在网上公开授课，就是身正不怕影子歪，同时也是有相关部门监督我们的，再说我们是学易之人，讲究的是一个因果轮回，我们是不会做这种自损福报的事情。【如果客户还是担心，我们直接说和客户开视频通话】同学，这样，你实在担心，老师和你视频通话，看看我们学堂，看看我们助教老师，我们学堂的老师好多都是年轻有为的。

5公益课内容还没吸收，下一期学习。
同学，我们公益课内容没有吸收，是担心加入上维班跟上不节奏是吧？同学这个你不用担心的，我们后面上维班也会带大家回顾前面公益课的知识点，而且上维班都是讲公益课里面各种问题的调整方法，到时候也会讲到公益课知识的，所以你完全不用担心跟不上，上维班没有你想象的那么高深。现在就快要年底了，我们学堂招生也快结束了，下一期优惠招生不知道要什么时候了，现在我们学堂也优惠很多只要3999元，如果等到明年，学费就会恢复原价18999了，而且还没有那么多福利了。所以老师还是建议把握这次机缘，我们早点结缘，早点学习，也早点改善问题，调整好运势，让我们明年有一个好的开始。

6客户没有拒绝报名，但犹犹豫豫。
这个时候我们可以尝试替客户做决定，同学，老师认为呀，我们不要犹豫了，你犹豫说明我们还是想要学习的，如果你不想学习，跟易经无缘，你也不会这么纠结，这样吧，老师替你做个决定，我们把名报了，老师这边到时候给你安排一个最好的助教老师，好好辅导你学习。我们好好去改善一下。你这边是微信还是支付宝支付学费？

7想报名，但没钱，说太贵，卖穷
客户说没钱，交不起学费，我们不要全信，可以说，同学，如果我们真的想学习，老师可以帮你申请特殊通道跟上学习，如果客户真的想学习，他肯定会问什么通道，那这是我们可以说：同学我们可以分期学费哈，一个月就三百多就能跟上学习，如果客户想学，一个月三百多他肯定是愿意的，他如果说好，那我们就说同学，那你有支付宝花呗或者信用卡吗？有4000块钱的额度吗？一步一步来，不要一上来就直接给客户说用支付宝花呗或者信用卡分期，客户很可能直接就不回了，如果客户纠结价钱，我们就不要和他和说钱，可以说说我们上维班的的价值，报名了给他带来什么东西。

8.没钱、摆烂、不信

你知道为什么今天有这么多人得癌症，这么多人穷困潦倒，这么多人出车祸，你知道这是为什么吗？我见过很多人很牛啊，我要与天斗，我不怕，我都已经这样了，再差能差到哪里去呢？老师之前有一个学生，八字跟你一样的问题，并且八绝绝在子女宫，他就跟我说，他什么都不怕，连死都不怕，但是他唯一在意的，就是他八岁的女儿，当他女儿查出癌症的时候，为时已晚，医生都说，只有两年时间可活了，在这两年里，每天还要做化疗，吃尽了苦头。你现在想改变还可以，为什么要你去学习易经？去化解问题？因为易学是我们古人流传下来智慧的结晶，因为它有足够的力量，能够让咱们达到趋吉避凶，所以易学，能够改善咱们的运势，调整咱们的运势，让咱们今后的人生，都能够一帆风顺。所以，老师现在再想问你一句，咱们要不要报名去解决问题？

第二种方式，直接单刀直入：卖课、卖服务

客户接通电话之后：同学，您这两天的课程听得怎么样啊？有没有想过入学解决一下家中的xx问题呢？是这样的同学，您可能对于上维易学班还没有理解，老师这边给您简单的讲解一下，您在报名我们上维易学班之后，学堂会在第一时间给您分配一对一的助教老师，并且您只需要把您当下需要化解的问题发送给老师，学堂这边会在7日之内给到您化解问题的方案，包括招财局、健康局，旺运签名等等，直播间元贞老师承诺的东西都会送给您。所以您现在还有没有考虑说入学去解决一下咱们家中的问题呢？

客户没钱新方案：

你没钱可以给老师说的呀，老师手头是有优惠通道的，2000元即可提前入学了，入学之后可以让老师帮咱们布招财局，提升家中整体财运，以后不会再因为钱发愁，想买东西的时候也不会看自己口袋里有多少钱，想给自己孩子或者孙子花点钱的时候也不会犹豫，开开心心的生活一辈子，给孩子去布个文昌局，保证孩子学业能够稳定，考取自己想要的学校，2000穷不了你，也富不了我，与其在这个贫富差距偏大的年代跌跌撞撞走完，不如为自己 为家人 拼上一次
发学员反馈案例，告诉客户是真实案例，客户什么痛点就发什么，不要全部发过去

催尾款话术：

1.为什么要今天交钱/补尾款，今晚咱们易学班就封班了，招生办要求晚7（这个时间根据客户情况来说）点前提交学员名单办理学籍，晚上会安排督导老师，明天就开课了，老师也是希望你能早点跟上学习。招生办这边也在询问您的情况。

 过了今晚10点就恢复官网价18999了

1. 以福利诱惑：因为马上就要中秋节了，我们学堂也是在今天放出了重大福利，今天入学的学员，可以额外赠送一个五路财神手串，五路财神和朱砂手串的结合不仅能更好的抵挡邪祟，霉运，更能有效促进佩戴者的财运提升，佩戴五路财神手串时，一般将其佩戴在左手上，不仅可以招财，同时也能保自身平安辟邪，所以说同学这边需要的话今天只要补齐尾款，学堂这边就能安排给您把福利寄出了
2. 同学，我知道您手头可能比较紧张，但是老师还是得跟您说一下，您的定金锁定名额，学堂这边要给大家办理登记入学了，您这边赶紧把尾款补一下呀，不是老师说，您欠学堂的尾款，不仅仅是尾款，而是香火钱，您想一下，您如果说去寺庙拜佛烧香，但是欠了香火钱，那是不是肯定不行的，俗话说心诚则灵，咱们的尾款也是一样的，您欠尾款，就相当于欠了我们学堂的香火钱，这样的话您本人会得到反噬，时间长的话是会折寿的（这种方式只适用于部分客户）
3. 换身份 男的还女的来打，女的换男的来打：同学，您是不是很奇怪，怎么会是男（女）老师来给您打电话呀，老师告诉你啊，因为你的定金锁定名额，却没有在承诺的时间内补齐尾款，学堂这边已经对您原来的班主任进行了处罚以及2000元的罚款，您要知道，您的班主任老师，招收你这么一个学员，挣才挣80元钱，所以您现在到底是怎么想的，您是今天补齐尾款呢？还是主动放弃名额呢？您给老师说一下，我也好去给学堂一个交代

以下是大山对总体的业务流程做一个简单的总结！

这个回访电话的内容很简单，比如做客服的形式 问客户对于这几天的公益听下来怎么样啊？姓名 风水八字 你对于那个更感兴趣，或者是哪里还不懂的 老师这边做个回访，可以帮助到你等等 后面的话术就可以随机下危机，但是记住这个危机只下3分，7分愿景 愿景要多一点，要带有默认成交 赞美心 同理心 力他心。要帮客户决定 如果我是你一定要学习改变命运 学习调整后天运势 做到趋吉避凶

愿景要多讲 多讲故事，讲故事这个事情我培训的时候不止一次教大家怎么讲了！是人都喜欢听好听的。这里破冰很关键 可以通过客户头像 地区等等从新建立起沟通，或者说 一些开玩笑的话术，比如 老师在等你回复消息都吃了5斤西瓜了。

这些都沟通技巧 网销沟通技巧 客户回复一句 业务员必须回复三句话，这样可以延展话题，跟客户建立最初的信任 客户问一个问题 不要急着解决问题，我们要想一个反问回去的问题 一定要带着客户走
我们这个行业 对于老业务员来讲 不怕不开单，就怕客户不接电话。所以我们今天不接电话的客户 一定要去做大量的成交路演

这个成交路演的 意思就是，告诉客户报名之后会享有什么样的服务 保障 以及学堂实力 老师实力，课程价值 正规性等等

也就是我们业务员一定要把这个客户当成已经成交了 去给他讲成交过后的事情 让客户幻想自己已经报名了 【这是重点】

包括沟通技巧可以先入为主 问客户是不是有什么疑虑，比如 同学你是担心学不会吗？你是担心咱们学堂给你解决不了问题，还是担心年纪大了 记忆力不好，还是嫌咱们这个报名贵呀？等等

最后再不接电话 那就给客户各种话术诱惑， 让客户出来回复你1 2 3 4 只要回复了，立马就是打电话

还有就是要分析互动信息 其次分析点小黄车客户的时间点 点车的大多数一定是在直播间听到老师讲了什么刺激到他点车了，这个刺激点就是客户的痛点，比如说讲到招财局客户点的车，那么这个客户就是想要招财局 或者桃花局 那么这个客户就是听了元贞讲的桃花，他冲动点车了，这个就是客户的明确需求点【需求点非常 非常 非常的重要】

当期客户 可以不降价 噱头就是2000先入学 我不说降价，但是可以2000先安排你入学 后面学好了 或者手头宽裕了再补齐，老师可以帮你申请延期付学费

其实只要兄弟们你们把定金收上来 就有很多种办法 收尾款

每个行业都讲究 金九银十的规律，也就是说我们的客户池子越来越大，对于有意向的客户点车的客户单独标签，为的是年底收官，大多数人年低了下半年了 兜里都会有点米，在外打工半年了 肯定也会舍得花钱来学习，农村人秋收也有收入啊，一样可以来学习，提升自己嘛，所以越是年底越好做 ！！！！

这是我个人的见解 一些方式技巧，可能不适合所有的人，每个人都要进行吸收运用 取其精华去其糟粕！

课后务必电话要打起来，不能放弃任何一个能够接通的客户！客户只要接通电话就咬死不放！！！

一定记住！ 只要电话不停，就不会不开单， 凡是开单多的，开单厉害的， 没有一个不是咔咔打电话的，这是销售行业的真理！ 就是要打电话！