# 高思教育咨询流程的学习输出

# 按照高思的战略规划，中小学同步课程将是未来的重点发展方向。通过“一元班”促销活动这一做法充分的吸引了家长与学生的好奇心，同时也刺激了家长以期让自己的孩子也能够成为“牛孩”、“尖子生”的心理来发展教育，“拉手奖励 团结潮”打开高思的知名度，众所周知的好想法，宣传作用巨大，并且通过老生推荐带来的新生给予老生报酬，这种方式不同于以往常规的模式，给老生和新生都带来了动力这是我们值得借鉴的，我们领航教育也可以通过类似的活动来刺激市场，

# 从高思暑假“一元班”的反馈来看，说明当前中小学课外辅导营销正在发生着变化。传统的发单、公益讲座等营销方式显然难以适应日趋激烈的市场竞争，相反，讲求用户体验、用户参与的“一元班”形式有望成为新型的营销手段不过，对于培训教育而言，任何营销活动都无法脱离口碑，任何“一元班”课程都必须以教学质量、教学效果为基础。否则，学生及家长“被伤害”一次后，再也不会选择那家培训教育机构了，所以我们在发展的同时一定要注重我们师资力量的发展，不仅仅是这一方面，而是应该在更多的方面看到我们的不足，发展空间总是有的，通过不断的努力，我们与学生共同成长，在招生中我们一定要发挥我们的优势，我们的规模使整个利川市最大的，管理规范，学习环境好这是家长很看重的，这一点是我们的优势，目前我们最主要的是我们的口碑问题，借鉴一些教育的宣传方法也是不错的，拿出我们的团队精神。

教务咨询转化九步法：

第一步：咨询准备,机会是给有准备的人的

**第二步：寒暄暖场，拉近与家长的距离**

**第三步：挖掘需求，回套话从谈会中知道家长的需求**

**第四步：解决顾虑，从孩子自身和家长的需求找答案，用产品优势回答价值问题**

**第五步：参观校区，可以解除家长的疑虑，让家长安心**

**第六步：如何关单**

**第七步：送咨询者离开、录表，**

**第八步：后续跟踪**

**第九步：试听结束推储值包**