# 一份关于高思教育咨询流程的学习输出

“高思教育0元班 老带新”想法新颖独特技巧高，能有效吸引学生及家长眼球，同时又达到了新生增长的需求。看似放弃几千万收入的决定实质上使学生数量大大增加后也能达到盈利的效果。“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，这是人人愿意干的事情。当然高思不仅方案策略好，自身对自己教学质量也有要求，这是可以看得出来的。高思对学生负责，为了招到新生采取这种方法的同时还考虑到老生的感受了的，足以说明高思该想法的合理度极大。

那么我认为这一点我们领航教育可以借鉴一些，比如我们对招进来的学生，上课归上课，做有利于提高学生学习的事情，休息时间或者其余空出时间可以和学生多交流沟通，达成一片，让学生感觉到家的温暖，都是亲人的感觉，学生自己学习提高了并且还交到更多朋友，学习氛围温馨，学得开心，有时候不需要你给老生给予报酬，学生都会很乐意带来新的补习生，至于实际中我们是否采纳老带新对老生回馈优惠，我们可根据收益再来做决定。

一个团队要做活，不能像死水一般，要流通，做教育的也一样，抓住老生的同时，新生增长显得尤为重要。 其次实力是决定性因素，我们领航教育不断学习创新，拿出成绩像我们利川人表明，学生选择我们领航是实实在在成绩提高了，学习习惯改善了，学习方法、技巧提升了，所以我们领航每一位工作人员尽职做好，老师教好，服务做好，相信不久的将来我们领航会做到最好最强，需要我们一起互相学习监督尽职。

可以看出高思教育成功战胜对手，同样我们领航也面对竞争对手。我们如何让未报过培训班的学生来报我们领航教育，并且我们要让报过其他培训班的学生重新对培训班进行选择并选择报我们领航教育。这个不用怀疑肯定是拿我们的优点对付，我们的教学环境几乎是整个利川所有培训班当中最正规化的大型培训班。都是制备正规的教学桌椅、黑板等教具教案。有宿舍、有食堂、一切都按照最好的服务提供给学生。并且对老师的要求严格，老师都是我们精心培训挑选出来的。

教务咨询转化九步法：

1、教务老师应自信满满，带给人无法拒绝的力量，让学生家长很信任我们，同时拥有好的方法。

1. 注意亲和力，必要的问候关心必不可少;
2. 引领家长思路，带领家长发现分析解决问题；
3. 讲清学校优势，做一个专业、热情的教务咨询师

2、咨询准备很重要，包括咨询环境与咨询师自身及咨询预案的准备

3、咨询过程重要，介绍清楚，优势讲清楚能成功的当场签约，不能立马签约的应留好联系方式并记下详细情况，研究讨论家长顾虑争取能让其签约。

4、细节很重要，教育咨询师一言一行，穿着等等都影响签约成功率，我们应严格要求自己，不断提升自己各方面能力。校长培训锻炼哈哈