

流量产品转卡流程

教师

一、课前电话

第一个电话：两种方案（课程顾问）

①了解家长以及孩子空闲时间，为孩子安排课程；

②通过打电话，做好初步的**客户分类**；

方案一（根据家长时间排课程）：

话术：您好！是**家长吧！我是精英拉丁舞的**老师。您给宝贝在咱们学校报了一个月的精品体验课程，咱们的课程将于*月*日星期*，正式开始，咱们现在要给宝贝们分班呢，请问您**这周六周日哪个时间段有时间呢？

好的——那我们这边帮您做个登记，这两天您的手机一定要保持通畅喔，今明两天咱们的课程顾问还会再打电话给您，告诉您第一次上课需要做好哪些准备，有哪些注意事项。

——礼貌道别。

方案二（已经排好课程）：

您好！是**家长吧！我是精英拉丁舞的**老师。您给宝贝在咱们学校报了一个月的精品体验课程，咱们的课程将于*月*日星期*，正式开始，咱们的宝贝现在是分在**班，这个班级的上课时间为***，您看这个时间咱们宝贝没问题吧！

没问题——那我们这边就给您确定在这个班级上课，这两天您的手机一定要保持通畅啊，今明两天咱们孩子的任课老师还会再打电话给您，

告诉您第一次上课需要做好哪些准备，有哪些注意事项。——礼貌道别。

有问题——您哪个时间段比较方便呢？那我再给您安排一下，要麻烦您的手机保持通畅，稍后我们安排好班级后会给您电话确认的。——安排好新的班级后重新回复电话。

通过电话，与主教老师分析出 A/B/C 分类。

第二个电话：（代课老师）

****妈妈（爸爸）您好，我是精英拉丁舞**老师，咱们孩子接下来一个月的课程都是由我来教的。**

家长：

老师：（**时间）就要开始上课了，第一次来上课的时候，妈妈（爸爸）可以给宝贝带个小杯子，穿容易穿脱吸汗的衣服，长发的话就盘起来，不要佩戴小发夹小头饰，以免受伤。

家长：

老师：****妈妈（爸爸），**在不在你身边呢？在的话我想跟宝贝说几句话，因为咱们孩子比较小，我想和他熟悉一下，这样第一次来上课的时候孩子就不太紧张了，麻烦您把电话给某某好吗？**

孩子在身边：孩子对来上个舞蹈课有没有期待呀？给孩子互动，互动结束后让孩子将电话交还给家长，与家长沟通孩子的表现，****真是太可爱了（太有趣了等），你们教育的真不错，我特别喜欢他，**

家长：

老师：****真是太可爱了，我特别特别喜欢她，舞蹈是个长期学习的过**

程，你一定要给**坚持学下去啊，咱们试学卡报全年都是有一些优惠活动的，回头上了试学卡的课，您可以就可以给她报全年长期学了。确认上课时间，确认地址，行车路线，车停在哪里等。

孩子不在身边：妈妈（爸爸）您看宝贝什么时间在您身边呢？我再打给您。

家长：

老师：好的，那我们就周*再给您打，这是我的电话，您存一下这段时间有任何不明白，或者需要的都可以打给我。那就这样了，晚安/再见。

通过电话，再次与主教老师分析并调整 A/B/C 分类。

注意事项：

- 1、任课老师打给家长的电话一律用昵称，不要太正式刻板的称呼，可以拉近和家长的距离感，例如王丽萍，就称之为丽丽老师，或者是萍萍老师，而不是王老师。
- 2、任课老师与家长的通话也要把握好亲密的度，一定要从客气到亲密，每一通电话下来，和家长的熟悉度与亲密度都要增加，语气要越来越轻松，这样发出成交指令的时候，家长才不会反感。
- 3、通过电话分析分析出 A/B/C 分类。

二、课程四步骤

步骤 1：（开始进一步分类客户，A、B、C）

主教：

第一节

课：进入城堡寻找魔法棒

第一课时：介绍主题话术，进教室以一个游戏的方式自我介绍，故事带入以闯关游戏引进课程内容寻找魔法棒，分两组进行比赛，在课堂最活跃的时候问孩子问题，三次以上（喜欢上舞蹈课吗？喜欢老师吗？我们可以说：妈妈，我要报名！）

下课休息时：注意游戏环节，比如（击鼓传花，萝卜蹲，等等。。。）让孩子减少对这里的陌生感，提高孩子对这里的兴趣和对老师的好感。

第二课时：上课内容，排节目，结束语引进下周上课时间。

放学时：任课老师让孩子排一竖排，一个一个地向家长详细告知孩子上课的表现，告诉家长老师非常喜欢这个孩子，(专业一句、夸奖一句、爱不爱舞蹈一句)两到三句话即可。

课后：集体开会，教务与主教核对孩子与家长的情况，做好攻单准备

孩子表现是：兴奋的告诉家长喜欢学舞蹈，如果长期学可以拿到礼物、班级的气氛一定要活跃。妈妈我喜欢学舞蹈。

家长感受是：冲击力，震撼，教育理念，感受到舞蹈的价值

主课老师要：互动、孩子喜欢、拍照、视频（精心设计）重点关注、必问孩子问题，三次以上（喜欢上舞蹈课吗？喜欢老师吗？我们可以说：妈妈，我要报名！）

步骤 2：（成交 A，B 类）

主教：

第二节课：寻找遗失的宝箱并开启

第一课时：介绍主题话术，故事带入以闯关游戏引进课程内容寻找遗

失宝箱并开启，复习上节课学习内容，在课堂最活跃的时候问孩子问题，三次以上（喜欢上舞蹈课吗？喜欢老师吗？我们可以说：妈妈，我要报名！） 强调介绍报名大礼品，强化孩子思想。

下课休息时：注意游戏环节，比如（击鼓传花，萝卜蹲，等等。。。）让孩子减少对这里的陌生感，提高孩子对这里的兴趣和对老师的好感。

第二课时：排节目，结束语引进下周上课时间。

放学时：任课老师让孩子排一竖排（A类客户在前面），一个一个地向家长详细告知孩子上课的表现，告诉家长老师非常喜欢这个孩子，(专业一句、夸奖一句、爱不爱舞蹈一句)两到三句话即可。

课后：全体开会，教务与主教分出 A、B、C 类客户，做好攻单准备
学员表现是：很好玩，强化思想、必问孩子问题（喜欢上舞蹈课吗？喜欢老师吗？我们可以说：妈妈，我要报名！）、拍照片、100%爱上舞蹈

家长沟通方面：服务到位、做好铺垫、沟通、成交

主教老师要：沟通、正能量，好印象，家长认可，重点关注、必问孩子问题三次以上（喜欢上舞蹈课吗？喜欢老师吗？我们可以说：妈妈，我要报名！）要强调先报名的可以先选大礼品。

步骤 3：（汇报表演，会销）

主教：

第三节课：城堡加冕派对汇（汇报表演）

第一课时：介绍主题话术，故事带入城堡加冕派对，排练表演节目在

课堂最活跃的时候问孩子问题，三次以上（喜欢上舞蹈课吗？喜欢老师吗？我们可以说：妈妈，我要报名！）强调介绍报名大礼品，强化孩子思想。

下课休息时：注意游戏环节，比如（击鼓传花，萝卜蹲，等等。。。）让孩子减少对这里的陌生感，提高孩子对这里的兴趣和对老师的好感。

第二课时：。汇报表演，老师表演。

放学时：老师和教务老师成交 A 类 B 类客户。

课后：全体开会，教务与主教统计报名情况，共同攻单策略

主教老师课后电话服务：第三节课和第四节课的课后，给未成交的家长打电话：

妈妈，您好，我是芳艺教育的 *老师，宝贝在课堂上很认真，互动也十分好，特加是在**的时候，表现非常突出，能看出来，孩子很有潜力，我也非常开心能教孩子学习舞蹈和礼仪礼貌等方面的知识，只要您报名了，我一定会尽心尽力把孩子教得非常优秀。

学员表现是：完全爱上舞蹈，爱上老师，可以对妈妈说：妈妈，我要报名！、课室拍照片和小视频、100%爱上舞蹈

家长沟通方面：成朋友、看到进步和改变、

主教老师要：沟通、正能量，重点关注未成交的孩子、植入：妈妈，我要报名！）要强调先报名的可以先选大礼品。

课后：开会，教务与主教核对报名情况，做好第四节课的补单准备

主教：

全力做好汇报课工作，做好化妆、组织小朋友、汇报课程规划、欢快

音乐、主教老师一段誓词（在汇报课结束）：

我是**老师，非常开心也荣幸与亲爱的家长和孩子们相识，共渡快乐的时光，在接下来的日子里，我会让每位孩子不仅在舞蹈中学到形体美，还要教孩子们礼节礼貌等中华民族优良的传统文化，我一定全心全意地把孩子们教好，不负家长朋友的厚望。谢谢您！

开检讨会：全体参加，教务老师做总结小结上报。

下课后：与家长亲切沟通

步骤 4：（完成补单）

主教：

第四节课：进入全新课程内容及复习

第一课时：复习前几节课的学习内容，必问孩子问题，三次以上（喜欢上舞蹈课吗？喜欢老师吗？我们可以说：妈妈，我要报名！） 强调介绍报名大礼品，强化孩子思想。

第二课时：教授全新上课内容



新生试课方案.doc



新生试课第四节课
教案内容.doc



新生试课第三节课
教案内容.doc



新生试课第二节课
教案内容.doc



新生试课第一课
教案内容.doc