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。因为我们是三师一体的教学模式，你报名后，是由兰溪老师给你上课，然后除了我之外还会另外给你安排一个学习易经很多年的督导老师，相当于三个老师带你学习，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，我们可以先调整后学习，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，我们兰溪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，所以我们乾坤易学班上课模式跟公益课不是一样的哦，
我们乾坤易学班有两种上课模式: 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50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，因为我不了解通咱们这个平台，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？
 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，我们直接说发营业执照，定位，视频给到他】

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，是担心加入乾坤易学班跟上不节奏是吧？同学这个你不用担心的，我们后面乾坤易学班也会带大家回顾前面公益课的知识点，而且乾坤易学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，乾坤易学班没有你想象的那么高深。现在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3986元，如果等到后面，学费就会恢复原价1万八千多了，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，让我们今年有一个好的开始。

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督导老师，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，可以说说我们乾坤易学班的的价值，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，您可能对于乾坤易学班还没有理解，老师这边给您简单的讲解一下，您在报名我们乾坤易学班之后，学堂会在第一时间给您分配一对一的督导老师，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，直播间兰溪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，2986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，2986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

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

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兰溪讲的桃花，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】

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

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！