

医美咨询师沟通技巧与医美社群营销实战实训大纲

培训老师：牛犇（原创版权课程）

受益群体：医药企业（商业）负责人，副总以上级别。

培训模式及物料要求：

- 1、**训练营模式：**按人员分组（坐位安排按组）。每组 5 人，竞选出组长（**众筹激励**）
- 2、**会场要求：**LED 显示屏背景、空间比较宽敞（能参与课间休息活动运动），音响设施齐全、讲台平摊宽大。
- 3、**物料需求：**扑克牌 2 副、白板一面（立式）、白板笔（黑，水性 5 支）、A4 纸张按学员人数每人 10 张，每人一本工作日记本、队标按参会每 5 人一组配置（有底座可立式）、笔记本电脑一台（播放课件）。

培训课时：2 天（12 小时）

一、医美咨询师核心能力提升（3 小时）

- 医美目标客户心理学认知
 - 医美目标客户心里需求分析
 - 医美客户的心里动力来源
 - 医美客户对医美专业的心里认知
 - 医美客户现状与焦虑特征
 - 医美客户刚性需求与常规需求
 - 医美客户心里的三个阶段变化
 - ✓ 实战演练，你对客户心里的分析，现场实战演练（分组）
- 医美咨询师微观能力提升
 - 微观客户综述
 - 微观客户的核心逻辑
 - 微观客户意识形态
 - 微表情的捕捉能力
 - 微行为透视客户心态
 - ✓ 实战演练，通过微观查来提升判断能力（分组）

二、医美咨询师沟通技巧提升

- 沟通技巧基本功提升
 - 沟通力的冰山模型
 - 与客户的沟通十大要素
 - 医美咨询师沟通表情管理
 - 医美专业力与沟通力、
 - 倾听是沟通的核心基础
 - 客户沟通达成销售目标的逻辑
 - ✓ 实战演练，沟通表情管理实战演练（分组）
- 沟通的话术提升
 - 认同的力量
 - 医美客户沟通禁忌的话语
 - 从心灵触动开始

- 样板与话术结合的力量
- 身份互换的深度理解话术、
- 话术与语气的配合提升

✓ 案例分享，一个成功的医美咨询师的修养！

三、医美客户社群营销

■ 什么是医美社群营销

- 医美社群概念
- 医美社群的社群路径、
- 社群营销的核心逻辑
- 社群营销的内核
- 社群营销的基本流程

✓ 实战演练，你对医美社群营销的理解（分组问答）

■ 医美社群营销全方案

- 医美社群的建设
- 医美社群营销的裂变
- 医美社群营销的管理
- 医美社群营销战术利用
- 医美社群营销的网红概念
- 医美社群营销流量的获取

✓ 实战演练，书写医美社群营销的运营方案与行动计划（所有学员）