

# 《如何成为招商高手》

## 【课程背景】

一个完整的招商过程包括：招商策划—线上推广—招商执行—双方接触—洽谈—签约。在整个过程中，策划是否可以取得预期的效果决定因素在于每一位招商专员，因此培养一支能征善战、凝聚力强、专业的招商团队对企业而言至关重要，本课程通过对八个方面的讲解和学习，帮助企业的招商团队掌握扎实的招商功底，进而为企业招商策划的顺利实施保驾护航。

## 【课程收益】

- 详细阐述招商的操作精髓；
- 分析专业招商的必备特质；
- 掌握招商接洽的提升方法；
- 学习自我激励的招商技巧；
- 通过学习精准定位目标群；
- 易学、易懂、实作性强。

## 【授课对象】

招商团队各层级管理及全体员工

## 【授课方式】

互动讲授+案例分析+多媒体学习+小组研讨

## 【课程老师】

金玉成老师

## 【课时安排】

1天（6小时/天）

## 【课程大纲】

### 一、招商人员必备的职业素养

- 1、如何做一名成功的招商员
- 2、招商人员应具备的基本技能
  - 洞察能力——如何迅速锁定目标客户；
  - 社交能力——如何与客户成为好朋友；
  - 应变能力——如何在接洽中达成共识；
- 3、成功招商顾问必备的特质

- 足够努力；
- 善于自律；
- 善于总结；
- 感染力强；
- 坚持不懈；

#### 4、招商人员应有的职业道德

#### 5、几点注意事项

- 永不自满——学会向他人请教成功经验；
- 勤奋是灵魂，精选是方向；
- 100%了解=100%回报；
- 二八定律不可忽视；
- 没有第二个机会建立良好的第一印象；
- 100%成功=80%建立感情+20%市场吸引力；
- 直面拒绝是成功最好的开端；
- 砍价是普遍现象；
- 坚持不懈要落实到行动中；

#### 6、全面掌握公司和自身的优势

#### 7、做出自己的特色

- 专业化；
- 顾问化；
- 贴心化；

## 二、招商人员的自我形象设计

第一印象是最不容易磨灭的。没有自信的人总是让人觉得缩手缩脚。有些人能很容易博得别人的好感，就因为外表给人留下了好的印象。

- 1、什么样的招商员不受欢迎
- 2、从里到外都要讲究
- 3、赢得他人信赖的小招术

## 三、如何开发客户资源

- 1、将客户编成一个网络

赶快建立自己的客户网络，并通过这一网络，去迅速展开业务。如何建立一张良好的客户网络：

- 将客户组织化；
- 与客户成为知心朋友；
- 客户网要经常更新血液；

2、开发客户方法一：地毯式访问

3、开发客户方法二：连锁介绍

4、开发客户方法三：中心开花

5、开发客户方法四：个人观察

6、开发客户方法六：广告开拓

7、与客户套近乎的七种方法

- 唤起客户注意
- 介绍接近法
- 优势接近法
- 馈赠接近法
- 利益接近法
- 好奇接近法
- 展示接近法

#### 四、如何进行成功的面谈

1、全面了解招商知识

2、面谈的五个方法

- 开门见山法；
- 闲话家常法；
- 条件交换法；
- 温酒劝饮法；
- 缄默等待法；

3、应避免的十种不正确的洽谈方式

#### 五、卓有成效的说服术

说服即通过说理，使对方理解信服。说服是一种十分重要的语言艺术。只

有说服了对方，才能进行信息沟通，才能达到招商的目的。说服实际上包括以理服人、以情感人、以利诱人、察颜观色这四个方面。

### 研讨：客户为什么拒绝你

## 六、机智灵活的谈判策略

### 1、如何驾驭谈判的进程

- 明确达到目标需要解决多少问题
- 抓住分歧的实质
- 不断小结谈判成果
- 掌握谈判的节奏
- 顾虑抢先法——角色互换

### 2、谈判中应遵守的基本原则

### 3、十三种成功的谈判技巧

- 给对方以信任
- 高价低成
- 得到一个有威望的盟友
- 表明立场
- 推诿责任
- 渔翁得利
- 各个击破
- 拖延时间
- 保持冷漠
- 蓄意待发
- 互相让步
- 投石问路
- 出其不意

## 七、左右逢源的成交高招

### 1、十一种暗示成交的谋略

### 2、如何把握签单时机

- 把握时机

- 引导客户决策

- 快速签单

- 适当优惠

3、收取订金的三个技巧

八、优秀员工的十个习惯