

房地产置业顾问职场礼仪修炼

【授课老师】王佩仪

【培训人员】房地产置业顾问

【课程大纲】

第一部分：房地产置业顾问的角色认知

- 一、我是谁 - 置业顾问的角色定位
- 二、置业顾问应该具备的职业素质
- 三、客户需要的到底是什么
- 四、如何让买楼者像父母一样绝对相信你

第二部分：置业顾问形象礼仪—让自己一看上去就像房地产专家

- 一、第一印象的重要性
- 二、置业顾问之失败形象
- 三、对待工服的态度，就是对待工作的态度
- 四、女士工作淡妆
- 五、男士西装衬衫领带的细节打理

第三部分：置业顾问行为礼仪—怎样增加置业顾问的“面值”

- 一：置业顾问微笑、目光、社交表情训练
- 二：置业顾问站姿训练
- 三：置业顾问走姿训练
- 四：置业顾问坐姿训练
- 五：置业顾问蹲姿训练
- 六：置业顾问鞠躬礼训练
- 七：置业顾问服务手势、礼让手势、引领手势、递物姿势训练
- 八：置业顾问别让小动作出卖了你
- 九：置业顾问综合通关训练

第四板块：置业顾问接待礼仪—引爆顾客的购楼热情

- 一、电话接待礼仪
- 二、置业顾问文明用语
- 三、称呼礼仪、介绍礼仪
- 四、沙盘讲解礼仪
- 五、就座交谈礼仪

六、讲解楼盘过程中应注意的礼仪

七、送别顾客