



《绝对成交-顾问式地产销售五步法》

策 划 案

本项目课程设计

【课程背景】

对一个楼盘销售团队来说，每个置业顾问的业绩直接决定了该团队的最终产出，那什么是决定性因素呢，销售员的外在相貌？职业素养？产品知识？还是销售技巧？经权威数据披露，优秀的置业顾问和新手之间的业绩差异可以到 2-8 倍，而实际中的地产销售团队的总体销售情况远远没有想象中理想，看铺天盖地地售楼广告就能体会一二，有三分之一以上的单个置业顾问的月销售量低于体系内的平均水平，更有许多置业顾问长期在低成交量上徘徊。这导致 3 个结果：

- 1、该盘的投资回报周期延长，造成开发商资金周转困难。
- 2、低水平销售员无法为企业创造与其薪水匹配的贡献，人力变成成本而不是投资。
- 3、销售团队的流动率高，稳定性差，再次招募和培训的成本居高不下。

其实置业顾问的信心与其受训水平和工作成绩直接相关，越是有业绩越是有信心有激情，越是无成交越是挫败越是灰心。而销售团队的整体精神风貌是企业的第二张形象面孔，直接影响着该企业 and 该产品在客户心中的印象和认知，因此，提高销售团队的专业水平势在必行。那优秀销售的标准是什么呢？优秀的置业顾问有没有办法通过系统的训练来打造？——答案无疑是肯定的，在实际工作中，我们看到的不是销售员没有意愿，而是缺乏专业的训练和工作上的激励。实际中大部分企业销售团队 **80%的业绩只来自于 20%的置业顾问的话，意味着剩下 80%的置业顾问的潜能是可以再充分发挥的。**本课程是从实战入手，通过系统的分阶段训练，来提高置业顾问的销售主动性、团队配合度和销售专业技能，使每一个置业顾问都成为金牌销售员。课程在讲师多年的各行业销售实践、咨询与培训的经验基础上，进行提炼和总结而成，凝聚了讲师多年的销售管理实践经验和真知灼见，针对性的解决销售团队中的精神萎靡，工作效能低下，专业水平生疏和产能低下等问题，协助销售管理者进行整体销售水平的提升。



课程主题：置业顾问业绩提升课程

课程特色：课程采用 1+1 模式，理论+实操，通过大量体验完成知识和技能的训练。

【课程对象】

各企业一线置业顾问、业务代表、客户经理和销售管理干部、营销人员和营销经理

【培训收益】

- (一) 端正对房产销售的理解，针对面对面的销售树立正确的理念。
- (二) 掌握顾客的分析技巧，根据不同类型的顾客采取不同的销售推荐方式。
- (三) 训练销售沟通技巧，在发现需求、处理异议，促进签约三个流程上熟练运用。
- (四) 通过训练，使销售员掌握圆融而顺畅的销售技能，迅速提升业绩水平。

【培训特色】

- **实战性：**课程讲师具有多年的多行业的销售实践经验，具有丰富的销售理论底蕴和实操技巧。课程使用的案例全部来自讲师本人的亲身经历或咨询案例，具有很强的实战性和可操作性。
- **互动性。**课程采用互动式教学，内容包括生动的案例研讨、视频分析和情景演练，能够有效加深学员对所学内容的理解和实际转化能力，现学现会，现学现卖。
- **针对性。**课程讲师具有多年的高价值商品销售经验，地产、汽车、珠宝等等，对销售过程中所存在的障碍、误区，有切身的体会和深刻的感悟，善于分析和解答学员面临的各种实际问题，能够与学员形成共鸣和更好的交流，从而使学员获得咨询的收益。

【总体安排】

课程时间	2 天 1 夜 (20 小时)	课程对象	客户销售团队
课程方式	小范围公开课	课程人数	20-40
课程内容结构	绝对成交-顾问式地产销售五步法： 1、引发兴趣-了解客户因何而好奇 2、建立信任-信任基础是交易前提 3、发掘需求-把握销售买卖的本质 4、展示方案-精炼有效的销售演示 5、谈判成交-通过谈判来迅速成交		
课程结构图			



培训模式	40%项目体验（案例分析、分组讨论、游戏互动、情景模拟）+40%讲师讲解+20%案例分享及行动计划		
课程地点	客户培训场地	讲师团队	陈攀斌老师+助教服务团队

【教学计划】

第一天上午（9:00-12:00）

课程单元	重点内容	备注
销售团队组建	销售团队破冰：体验项目：《滚雪球》和《我是记者》	体验式项目
	销售团队组建，团队风采展示（缴纳销售成交基金）	
	学习目标制定，领导开训激励	
绝对成交-顾问式地产销售五步法第一步：引发兴趣	知识1：正确的会谈程序-地产销售六大问句 知识2：什么吸引消费者-四个死穴 知识3：顾客心门的朝向-该死的逆反 绝对成交-顾问式地产销售五步法精华五策略	课程讲授+小组讨论+案例分析
	第一步：引发兴趣，克服逆反 技能1：引发兴趣的三板斧 技能2：克服逆反的五指禅	
实操环节	实操环节：地产销售文书写作练习（邮件、短信、微信）	现场练习

课程单元	重点内容	备注
绝对成交-顾问式地产销售五步法第一步：置业顾问的自我准备	金牌地产销售的三相：容相、表相、态相	课程讲授+形象制定练习
	金牌地产销售的三信：信自己、信产品、信客户	
	金牌地产销售的三情：激情、热情、煽情	
实操环节	实操环节：《置业顾问职业素养自我测试》	水平测试

课程单元	重点内容	备注
绝对成交-顾问式地产销售五步法第一步：引发兴趣之电话邀约	知识1：电话邀约的主要和次要目标	案例分析 小组讨论
	知识2：电销的典型流程-30秒原则	
	知识3：电销三板斧-提问、倾听和表达	
实操环节	实操环节：《30秒电话邀约话术PK》	情景模拟

课程单元	重点内容	备注
额外练习	练习一：地产销售观察技巧练习-开场印象营造	模拟练习 分组对抗
	题目1：分小组竞赛，进行职业和收入情况判别 题目2：分小组竞赛，进行顾客沟通微表情分析	

第一天中午（12:00-14:00）

午餐、午休

第一天下午（14:00-17:00）

课程单元	重点内容	备注
绝对成交-顾问式地产	知识1：信任是交易的基础	课程讲授+小组讨论



销售五步法第二步：建立信任	知识 2：信任-影响他人的六种魔术 知识 3：建立信任的五个步骤-寻找认同	+案例分析
	第二步：建立信任，扩大影响 技能 1：互惠、喜好、权威、短缺、认同和承诺六大原理的综合运用	
实操环节	实操环节 1：《销售员影响力水平测试》 实操环节 2：影响力六原理在本项目营销中的运用分析	现场练习

第一天傍晚 (17:00-19:00)

晚餐、休息

第一天晚上 (19:00-21:30)

课程单元	重点内容	备注
绝对成交-顾问式地产销售五步法第三步：发掘需求	知识 1：需求的本质：销售和买卖提供的是好处和体验，顾客买的是对销售员的信任和所认同的价值观念 知识 2：客户需求动机的两面性-快乐与痛苦 知识 3：销售沟通技巧中的听、说、问综合运用 知识 4：需求定位的 SPIN 手法 第三步：专业提问，定位需求 技能 1：专业提问技巧的三要素（简单、引导和区分） 技能 2：SPIN 提问：问现状、问困难、问影响和问解决	教材演讲 体验式项目
实操环节	实操环节 1：《你的名字》趣味练习 实操环节 2：《我们的 SPIN》需求定位模拟练习	情景练习
当日收尾	当日培训总结和分享	分享发言

第二天早上 (7:30-8:30)

课程单元	重点内容	备注
晨练	晨练热身：慢跑 2 圈+僵尸跳	热身运动
	晨操练习：《向前冲》《抓钱舞》热身运动	

第二天上午 (9:00-12:00)

课程单元	重点内容	备注
绝对成交-顾问式地产销售五步法第四步：展示方案	知识 1：产品和服务能提供的核心价值是好处和体验，高价值消费品，要卖体验而不是卖功能。 知识 2：展示产品的价值应该做减法，精准契合客户的核心诉求-不要再去背你的沙盘说辞了！ 第四步：展示方案，秀出价值 技能 1：展示方案的 FABE 方法练习 技能 2：本楼盘产品核心价值点提炼	课程讲授+小组讨论 +案例分析
实操环节	实操环节 1：《随机抽取的产品卖点 FAB 分析》 实操环节 2：《荒岛逃生》趣味练习	模拟练习

课程单元	重点内容	备注
------	------	----



绝对成交-顾问式地产销售五步法第四步：展示方案之沟通中异议和投诉处理	知识 1：销售沟通过程中的同理心和认同感 知识 2：销售沟通中的赞美话术-承诺和一致	课程讲授+小组讨论 +案例分析
	方案沟通过程中的异议处理和投诉处理 技能 1：肯定认同的《太极七式》，把但是改成也	
实操环节	实操环节：《太极七式》大作战 客诉处理情境 1：质疑房产本身的质量 客诉处理情境 2：质疑置业顾问的服务态度 客诉处理情境 3：质疑开发商承诺的可信度 以上均为小组竞赛	模拟练习 分组对抗
当日培训总结和分享		

第二天中午 (12:00-14:00)

午餐、午休

第二天下午 (14:00-17:00)

课程单元	重点内容	备注
绝对成交-顾问式地产销售五步法第五步：谈判成交	知识 1：谈判是求同存异，不是辩论 知识 2：谈判是索取，是互换，而不是一味让步 知识 3：谈判三要素：信息、时间和选择 第五步：优势谈判，促进成交 技能 1：开场谈判技巧-开出高于预期的条件 技能 2：中场谈判技巧-诉诸更高权威 技能 3：终场谈判技巧-黑脸和白脸策略	课程讲授+小组讨论 +案例分析
实操环节	实操环节 1：《商务谈判情景测试（10 题）简单型》 实操环节 2：商务谈判情境模拟练习	水平测验 模拟练习

经典销售案例深度分析：

课程单元	重点内容	备注
经典销售案例《卖拐三部曲》/北京某楼盘销售实战过程赏析	分析一：销售原理的运用	案例分析
	分析二：销售话术解剖	案例分析
话术设计练习	练习：针对本企业产品设计综合话术	话术撰写

销售综合考核：

课程单元	重点内容	备注
销售综合考核-模拟销售大赛	题目： 各队各 2 名销售员和 2 名顾客，1 队销售员销售产品给 2 队的顾客，2 队销售员销售产品给 3 队的顾客，以此类推。	综合模拟
	规则： 综合使用 SPIN 需求问话技巧+FABE 销售卖点分析+太极七式异议和投诉处理技巧+谈判技巧进行模拟销售。每组 10 分钟，得分取 4 名评委的平均分。	
结训典礼	优胜团队颁奖，学员合影	典礼
	合影	