

商业地产销售技能训练

讲师：李豪

课程简介：商业地产将成为未来房地产重要投资方向，众多非商业地产的开发企业也转向商业地产开发。但商业地产与住宅地产差异性很大，所以要求销售人员、招商人员，不仅要了解项目、房地产行业，还需要对投资和未来项目所经营的商业有全面的认识 and 了解。本课程针对商业地产置业顾问的销售技能进行全面的训练和提升。

课程时间：3天

课程对象：商业地产营销管理人员、商业地产项目管理人员、项目营销和销售人员

课程收益：

- 1、认识和了解商业地产的特点、不同型类以及开发与运营各环节；
- 2、学习如何成为一名优秀的商业地产销售人员；
- 3、掌握商业地产不同类型的客户特点和客户需求；
- 4、掌握商业地产各类销售技能。

课程大纲：

- 1 关于商业地产
 - 1.1 商业地产的特点
 - 1.2 商业地产的型类
 - 1.3 商业地产的开发与运营过程
- 2 商业地产置业顾问的素质提升
 - 2.1 置业顾问的定位
 - 2.1.1 商业地置业顾问的角色定位
 - 2.1.2 优秀置业顾问的三种心理素质
 - 2.2 置业顾问的专业知识提升

- 2.2.1 行业知识
 - 2.2.2 项目知识
 - 2.2.3 竞争环境知识
 - 2.2.4 客户知识
 - 2.2.5 商业地产经营知识
 - 2.2.6 营销知识
 - 2.2.7 建筑工程知识
- 3 商业地产客户定位与需求分析
 - 3.1 经济环境和投资环境分析
 - 3.1.1 本地投资环境和投资习惯分析
 - 3.1.2 商业经营特点和习惯分析
 - 3.1.3 经济环境和产业发展分析
 - 3.2 客户定位与分析
 - 3.2.1 商业地产的主要两类客户
 - 3.2.2 客户来源分析
 - 3.2.3 客户需求分析
 - 3.2.3.1 客户需求方向分析
 - 3.2.3.2 客户投资成本与收益分析
 - 3.2.3.3 客户投资结构分析
 - 3.3 客户构成比较分析
 - 3.4 目标客户定位与分类
- 4 客户接待技巧
 - 4.1 客户接待精细化十二步法
 - 4.2 项目讲解技巧
 - 4.3 模型讲解技巧
 - 4.4 项目现场讲解技巧
 - 4.5 讲解中如何抓住客户心理与需求
 - 4.6 展开有效的重点和有针对性的讲解
- 5 置业顾问的沟通技能提升

- 5.1 销售的沟通特点
- 5.2 销售沟通的原理
- 5.3 销售沟通的方法
- 5.4 销售沟通应注意事项
- 5.5 沟通中掌握客户心理
 - 5.5.1 和沟通中的察颜观色
- 5.6 置业顾问有效提问 5 法
- 6 电话营销技巧
 - 6.1 电话营销基本原则
 - 6.2 策划一个有效电话
 - 6.3 设计一个有效的开场白
 - 6.4 应对障碍与抗拒八法
 - 6.5 快速询问客户需求
 - 6.6 邀约客户六法
 - 6.7 有效接待电话技巧
 - 6.8 电话营销中注意的要素
- 7 商业地产销售技能提升
 - 7.1 客户渠道分析与开拓
 - 7.1.1 “六度关系”理论开拓法
 - 7.1.2 商业地产客户开拓十二法
 - 7.1.3 从竞争对手处拉回客户 4 法
 - 7.1.4 客户拜访技巧
 - 7.1.5 商业地产营销渠道创新与整合
 - 7.2 客户购买过程分析
 - 7.2.1 建立需求
 - 7.2.2 信息收集
 - 7.2.3 盘楼分析
 - 7.2.4 策决购买
 - 7.2.5 购后动作

- 7.3 客户需求分析与挖掘
 - 7.3.1 FAB 法介绍产品价值与特色
 - 7.3.2 SPIN 技巧掌握客户需求和引导客户需求
- 7.4 客户跟进法
 - 7.4.1 客户跟进的准备
 - 7.4.2 客户跟进的方式
 - 7.4.3 个人客户跟进技巧
 - 7.4.4 集团客户跟进技巧
 - 7.4.5 客户跟进的要点
 - 7.4.6 客户跟进的评估与总结
- 7.5 客户拜访技巧
 - 7.5.1 拜访前的准备
 - 7.5.2 拜访的预约
 - 7.5.3 开场白的设计
 - 7.5.4 拜访中的洽谈技巧
 - 7.5.5 掌握时间、礼貌离开
- 7.6 价格与异议处理
 - 7.6.1 客户两种价格异议
 - 7.6.2 探询价格异议的原因
 - 7.6.3 控制客户杀价的心理底线
 - 7.6.4 价格异议的处理原则
 - 7.6.5 13 种价格异议处理办法
 - 7.6.6 六种价格异议处理技巧
- 7.7 主动建议与逼定
 - 7.7.1 不同销售阶段的逼定技巧
 - 7.7.2 主动建议客户购买
 - 7.7.3 主动建议购买的障碍
 - 7.7.4 主动建议购买的时机
 - 7.7.5 主动建议购买持技巧

7.7.6 快速成十法