

商业地产营销团队销售技能和招商技能训练

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营销技能和招商技能进行全面的训练和提升，以使置业顾问和招商团队成为优秀的商业地产营销团队。

课程时间：2天

课程对象：房地产集团营销管理人员、商业地产项目管理人员、项目招商和销售人员

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置业顾问和招商人员；
- 3、学习和了解商业地产开发和运营，了解未来项目所经营的商业的特点；
- 4、掌握商业地产不同类型的客户特点和客户需求；
- 5、掌握商业地产各类销售技能；
- 6、掌握商业地产的招商技能和招商特点。

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 置业顾问的形象提升
 - 2.2.1 男性置业顾问的形象打造
 - 2.2.2 女性置业顾问的形象打造
 - 2.3 置业顾问的基本销售礼仪
 - 2.3.1 站、坐、蹲礼仪
 - 2.3.2 客户接待客礼仪
 - 2.3.3 握手、交换名片礼仪
 - 2.3.4 项目介绍、参观和业务谈判中的礼仪
 - 2.4 置业顾问的沟通技能提升
 - 2.4.1 销售的沟通特点
 - 2.4.2 销售沟通的原理
 - 2.4.3 销售沟通的方法
 - 2.4.4 销售沟通应注意事项
 - 2.4.5 沟通中掌握客户心理
 - 2.5 置业顾问的专业知识提升
 - 2.5.1 行业知识
 - 2.5.2 项目知识
 - 2.5.3 竞争环境知识
 - 2.5.4 客户知识
 - 2.5.5 商业地产经营知识
 - 2.5.6 营销知识
 - 2.5.7 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 商业地产销售技能提升

4.1 客户渠道分析与开拓

4.1.1 “六度关系”理论开拓法

4.1.2 房地产客户开拓十法

4.1.3 从竞争对手处拉回客户4法

4.1.4 客户拜访技巧

4.1.5 房地产营销渠道创新法

4.2 客户购买过程分析

4.2.1 建立需求

4.2.2 信息收集

4.2.3 盘楼分析

4.2.4 策决购买

4.2.5 购后动作

4.3 客户跟进法

4.3.1 客户跟进的准备

4.3.2 客户跟进的方式

4.3.3 个人客户跟进技巧

4.3.4 集团客户跟进技巧

4.3.5 客户跟进的要点

4.3.6 客户跟进的评估与总结

4.4 价格与异议处理

4.4.1 客户两种价格异议

4.4.2 探询价格异议的原因

4.4.3 控制客户杀价的心理底线

4.4.4 价格异议的处理原则

4.4.5 13种价格异议处理办法

4.4.6 六种价格异议处理技巧

4.5 主动建议购买法

4.5.1 主动建议客户购买

4.5.2 主动建议购买的障碍

4.5.3 主动建议购买的时机

4.5.4 主动建议购买持技巧

4.5.5 快速成十法

5 商业地产招商技能提升

5.1 商业地产招商三大特点

5.2 招商定位与招商计划制定

5.3 阶段性招商策略

5.4 主力店选定与价值评估

5.5 主力店情报收集与公关

5.6 主要的招商手段与方法

5.7 招商物料设计