

专业市场招商技巧提升

讲师：李豪

课程简介：专业市场的成功在于招商成功和运营成功，而专业市场由于客户对象的面较广，客户类型复杂性和多样化，以及客户需求不确定性等因素。所以专业市场在招商和运营的难度，高于一般商业地产。本课程就如何在复杂的客户环境中，通过一系统有效的招商策略和技能达到招商目的展开学习。

课程时间：1天

课程对象：商业地产（专业市场）项目管理人员、项目招商和销售人员

课程收益：

- 1、认识和了解专业市场的招商特点、招商环节和流程，以及客户类型的复杂性；
- 2、学习成为一名优秀招商人员所必备知识、技能和素质；
- 3、学习和掌握专业市场如何有计划、有策略地展开招商工作，以及如何借助有效的内外部资源；
- 4、掌握专业市场不同类型客户招商特点，以及提升各种招商技能；
- 5、学习和认识招商服务对招商工作成功的重要，以及招商全程服务技能。

课程大纲：

- 1 招商的准备工作
 - 1.1 认识专业市场招商特点
 - 1.2 招商必备资料与信息
 - 1.2.1 城市产业特点与经营特点
 - 1.2.2 商业环境熟悉与分析
 - 1.2.3 商户信息的熟悉与分析
 - 1.2.4 商户经营成本与利润分析

- 1.3 招商优惠政策设计与策略
- 2 招商工作的统筹
 - 2.1 招商流程设计
 - 2.2 招商中形象策划
 - 2.3 业态与商户类型设计
 - 2.4 招商方式设计
 - 2.5 阶段性招商策略设计
 - 2.6 资料与宣传工具设计
 - 2.7 招商宣传与推广策略设计
- 3 招商客户开拓与管理
 - 3.1 客户定位与分析
 - 3.2 四类常规招商方式
 - 3.3 十种有效招商渠道
 - 3.4 招商中三类客户管理
 - 3.4.1 主力客户管理
 - 3.4.2 次主力客户管理
 - 3.4.3 一般客户管理
- 4 招商技能提升
 - 4.1 招商推广技能提升
 - 4.2 电话招商技能提升
 - 4.3 客户拜访技巧提升
 - 4.4 现场接待技巧提升
 - 4.5 跟踪客户技巧提升
 - 4.6 客户谈判技能提升
 - 4.7 客户决策分析与招商控制
- 5 招商全过程服务
 - 5.1 招商中的客户服务
 - 5.2 入驻前的客户服务
 - 5.3 入驻后的客户服务