
《房地产专业销售技巧》情景实战训练提纲

内容提要：专业销售五步循环：销售致胜观念与快速成交技巧

第一单元：销售人员的基本素质

- 1、推销单车理论
 - 1) 什么是能力
 - 2) 销售人员的 21 种能力
 - 3) 专业销售人员应具备的二种基本能力
- 2、推销员素质
 - 1) 推销员基本素质
 - 2) 顶尖推销员素质
- 3、推销员成长的五个修炼
- 4、心理暗示法（早晨颂）
- 5、推销缺一不可的八大方面
- 6、推销“霸（八）气”
- 7、销售人员的职责
- 8、推销员的自我训练
- 9、销售动力的链条
- 10、访客前的点检表

第二单元：专业房地产销售人员要改变的 15 种观念

- 1、不只是卖楼，更要售卖生活方式（案例说明）
- 2、不仅是卖楼，更要售卖投资理念（案例说明）
- 3、要将产品观念转变为价值观念（案例说明）
- 4、要改善销售的心智模式（案例说明）
- 5、不仅要注重推销，更要注重服务（案例说明）
- 6、将“推销”转变为“顾问式”销售（案例说明）
- 7、不要等待，而要主动出击（案例说明）
- 8、要懂得销售公关——“打雨伞”
- 9、你要攻占顾客大脑的制高点——“戴帽子”
- 10、不只是卖硬件，更要注重卖感受（案例说明）
- 11、将沉闷的销售洽谈转变为精彩的表演（案例说明）
- 12、将刻板的工作转变为热诚友善的态度（案例说明）
- 13、将顾客拒绝视为成交的契机（案例说明）
- 14、将每一个抱怨转变为改善工作的一面镜子（案例说明）
- 15、成交并非单纯的技巧，成交是由整个销售系统和过程构成（案例说明）

第三单元：房地产推销“五步循环”

- 一、第一步：寒暄的技巧（案例说明）

- 1、建立良好第一印象三要素

- 2、注意事项

- 二、第二步：了解背景（案例说明）

- 1、为何问

- 2、问什么 顾客需求“三位一体”

- 3、怎么问

- 1) 物业销售“瞄准器” - 手记工具

- 2) 顾客择楼所注重的 16 项要素

- 三、第三步：销售介绍（案例说明）

- 1、产品的三个价值层面

- 2、销售关键是售卖感受

- 3、拉动顾客五个内需层面的技巧

- 4、推销法则

- 四、第四步：处理异议的技巧（案例说明）

- 1、什么是异议

- 2、顾客为何有异议

- 3、异议的三大功能

- 4、辨明假异议

- 5、异议处理的三大原则

- 6、成功处理异议基于充分的准备

- 7、处理异议的注意事项

8、各种异议处理的技巧

五、第五步：促成交易

1、注意事项

2、成交技巧

1) 小狗交易法

2) 二者择一法

3) 推定承诺法

4) 优惠协定法

5) 反问成交法

6) 本利比较法

7) 利弊比较法

8) 独一无二法

9) 饥饿成交法

10) 心理暗示法

11) 激将法

第四单元：销售剧场

说明：1、训练会将销售的理论和技巧与房地产行业销售相结合。

2、训练的特色是以实战为基础，务求让学员学以致用。
