

房地产置业顾问销售技能综合提升

主讲：胡金华

课程对象：

地产营销团队、客服团队

课程时长：

1天 pm9:00—12:00 pm14:00-17:00

课程提纲：

第一部分 优秀的地产置业顾问基本素养修炼

- 一、正确认识销售这一职业
- 二、树立正确的“客户观”
- 三、成功销售员的3、4、5、6
 - 1、必须知道的三件事
 - 2、必备的四张王牌
 - 3、必备的四种态度
 - 4、必备的四大素质
 - 5、必须坚持的五种信念
 - 6、倍增业绩的六大原则

四、积极的心态源于专业的修炼

- 1、积极的心态≠激昂的口号
- 2、积极的心态是怎么练成的？
- 3、成功售楼员的自我形象定位

五、销售商务礼仪与形象

第二部分 房地产专业销售技巧

一、客户拓展技巧

- 1、客户在哪？——寻找客户 10 法
- 2、如何从竞争对手中拉回客户？
- 3、售楼员判断可能买主的依据

二、陌生拜访技巧

三、电话营销技巧

四、交流沟通技巧

五、价格谈判技巧

- 1、不要掉入“价格陷阱”
- 2、如何化解“价格陷阱”
- 3、谈判技巧之 24 口诀
- 4、不同客户的接待洽谈方式
- 5、洽谈时应注意的细节问题
- 6、洽谈时要规避的不良销售习惯

六、业务成交技巧

- 1、准确了解客户需求

- 2、有效赢得客户信赖
- 3、判断客户成交时机
- 4、成交时机出现后的“四不要”
- 5、成交时机出现后的“四强调”
- 6、促进业务成交策略 17 法
- 7、促进业务成交应注意的两点
- 8、成交后的“客户服务”细节

第三部分、房地产销售常见问题及解决措施

- 一、产品介绍不详实产生原因及解决措施
- 二、随意答应客户要求产生原因及解决措施
- 三、未及时做客户追踪产生原因及解决措施
- 四、不善于运用道具产生原因及解决措施
- 五、客户喜欢却迟迟不定产生原因及解决措施
- 六、交定金后迟迟不签约产生原因及解决措施
- 七、客户退定或退房产生原因及解决措施
- 八、一房二卖产生原因及解决措施
- 九、订房单填写错误产生原因及解决措施
- 十、签约出现问题产生原因及解决措施
- 十一、客户要求优惠产生原因及解决措施

备注：本课程将根据企业实际培训需求予以适当调整，形成唯一的解决方案。