

# 赢在管理-----《房地产门店经理能力提升》

-----特训营

贺老师承诺：专注房地产行业、帮助房地产企业打造团队提升效。

(房地产案例讲解+互动+训练)

## 课程背景

纵观当今房地产市场已经进入了崭新的时代，O2O 的非传统经纪机构杀入和传统经纪大鳄们在线上的快速发展，如何能在当下的市场中生存，除了简单的提高提成比例，如何运用有效的激励手段，打造高效的团队销售冠军呢？

2018 年新的市场契机下，新一轮的房产政策下，如何发力，获得更多成交？我们必须培养从业人员的销售技能，同时也要关注签约时候的风险把控，不断提升谈判技巧，打造房地产营销高手，销售冠军必将脱颖而出！

如何快速成为房产交易中的谈判高手？

如何充分让销售冠军掌握专业的签约风险把控技能？

如何让自己快速具备专业的客户思维？

如何让自己是始终具备良好的职业心态？

如何练就精准销售绝活，让客户买单？

如何让挑剔的客户成为忠实的客户？

如何让客户主动转介绍客户给我们？

如何打造一支超级销售执行力销售团队？

如何建立一支有感恩忠诚度高的销售团队？

这些障碍的突破需要您拥有全新的销售模式和实战的销售技巧，更需要一整套完备的

销售战术和经过训练的职业化销售团队，比赛已经开始，时间非常紧迫，不能犹豫，更不能等待，只有一边比赛，一边训练，在比赛中尽快把自己锻炼成为职业选手，只有这样才能在激烈的市场竞争中脱颖而出，赢得胜利！

## 课程收获

- ◆ 树立明确激励目标；快速掌握激励方法；
- ◆ 打造高效作战团队；掌握销售专业技能；
- ◆ 提升电话营销技巧；打造销售精英团队；
- ◆ 掌握实战销售方法；实现业绩倍速增长。

## 课程大纲

第一部分：门店经营思路梳理

一、 正确认识门店经理的重要职责

1、业绩为王

2、守盘为王

3、如何成为商圈霸主

二、“责任盘”管理

1、“责任盘”角色人及关键词

2、什么是“守盘”

3、为什么“守盘”

4、什么是“团队对盘”

5、“团队对盘”的意义

6、“责任盘”的“奇妙等式”

7、影响“责任盘”经营绩效的因素

8、“责任盘”述职方法

三、门店经理会议管理能力提升

1、晨会如何开好，具体内容，禁忌

2、夕会开什么？具体内容揭秘

3、门店周例会流程、具体内容

#### 4、区域经理如何开好店经理例会

### 四、门店经理如何快速提升业绩

#### 1、团队现状情况解析

#### 2、门店位置和获取资源渠道分析

#### 3、月初激励和组织氛围

#### 4、师徒制和量化要求

#### 5、第二部分：门店经理四力管理

### 一、 房源管理

#### 1、资源获取

#### 2、资源管理

#### 3、房源“精加工”和传递

### 二、客源管理

#### 1、资源获取

#### 2、资源管理

#### 3、客户分类

#### 4、聚焦优质客源

### 三、门店管理

- 1、店面整理布局安排
- 2、门店值日值班管理
- 3、物品摆放和谈判室、店外“三包”
- 4、周边商户相处之道

### 四、人员管理

- 1、人员考勤要求
- 2、人员着装要求
- 3、人员定期座谈
- 4、打造团队文化
- 5、店经理的“细心”和“执着”

### 第三部分：打造团队的“魂“

#### 一、让经纪人全力以赴奔赴“战场”

- 1、找到工作的原动力
- 2、解除经纪人的后顾之忧

#### 二、让经纪人拿起武器奔赴“战场”

- 1、培养经纪人独立思考能力
- 2、培养经纪人的作战能力---模拟演练、通关
- 3、不同的人，给不同的方法
- 4、让所有人都动起来
- 5、给经纪人工具

### 三、让经纪人有动力奔赴“战场”

- 1、晋升激励
- 2、日常激励
- 3、培养经纪人的高消费和赚钱欲望

## 第四部分：客户关系管理

### 一、 客户关系管理与营销

- 1、营销核心导向和发展演变
- 2、客户导向和客户关系管理
- 3、客户导向的具体特性
- 4、80/20 法则
- 5、客户关系管理

6、电脑业的客户关系管理

7、酒店业的客户关系管理

8、其他行业的客户关系管理

## 二、 客户关系管理与房地产经纪

1、新客户需要投入的精力成本

2、新客户成交的“漏斗原理”

3、客户忠诚的价值

4、合理的时间分配

5、客户关系管理的意义

6、客户关系管理的重要性

7、行业的客户关系管理

## 三、客户关系管理的方法

1、潜在客户

2、售前

3、售中

4、售后

## 第五部分：打造超级经纪人

### 一、企业平台化，打造超级经纪人

#### 1、超高收入

#### 2、工作形态改变

#### 3、经纪人信息透明

#### 4、管理模式变革和挑战

### 二、超级经纪人范例

#### 1、汤姆霍普金斯

#### 2、小松梨华

#### 3、陈明玉

#### 4、林学良

### 三、超级经纪人的必要条件

### 四、超级经纪人的特