

《房产销售初训营-----如何快速成为销售高手》

-----从业第一时间掌握的生存技能

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绩效。

(房地产案例讲解+互动+训练)

课程背景

纵观当今房地产市场的蓬勃发展，全国每年数以万计的房地产公司成立，房地产从业人员数量不断

攀升，每年几十万上百万的人员加入，是否都能够给企业带来价值，是否都能够越来越专业？

2018年新的市场契机下，互联网冲击各个行业、传统经纪业内企业大鳄全国跑马圈地，我们如何

应对？我们必须培养从业人员的销售技能，那么新进员工的培训就显得格外重要了。

如何快速让新员工融入商圈？

如何使新员工对工作环境熟知、了解？

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

- ◆ 树立明确进步目标；快速掌握工作方法；
- ◆ 打造专业作战团队；掌握销售专业技能；
- ◆ 提升开拓营销技巧；打造销售精英团队；
- ◆ 掌握实战销售方法；实现业绩倍速增长。
- ◆ 实战、实效、实用，即学即用的最高效课程

课程大纲

第一模块：商圈跑盘

课前思考（互动）：加入房地产行业第一件事情是什么？

- 1、商圈跑盘的重要性
- 2、如何商圈跑盘
- 3、商圈跑盘的注意事项

第二模块：下店必知应会

课前思考（互动）：到了新的工作环境如何有效开展工作？

- 1、了解公司制度的意义
- 2、清楚公司组织、门店组织架构
- 3、通过观察总结一日工作内容
- 4、注意事项
- 5、仪容仪表

第三模块：房地产基础知识

- 1、房地产行业基础概念
- 2、房地产建筑常识与房屋术语
- 3、房屋分类及详解

第四模块：房地产行业发展

- 1、房地产行业起源
- 2、房地产发展历程
- 3、房地产经纪行业现状与发展
- 4、成熟市场给予我们的机会和启示

第五模块：店面接待

- 1、模拟演练（训前）

三人一组

- 2、店面接待的目的和重要性
- 3、店面接待的形式
- 4、店面接待的流程
- 5、店面接待的注意事项
- 6、模拟演练（训后）

三人一组

第六模块：业务流程的掌握

- 1、客户购买流程

2、业主出售流程

3、经纪人销售流程

4、销售八步

第七模块：网络端口使用和发帖标准

1、网络端口营销的重要性

2、网络端口分类

3、网络端口发帖要素

4、网络端口发帖前的准备

第八模块：外出展业

1、外出展业的目的和好处

2、外出展业的原则

3、外出展业的流程

4、展业过程中常见的问题