

《销售冠军特训营-----网络营销核弹及带看成交九大秘籍》

-----潜心研究距离成交更近一步的技能

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

高效优质团队呢？

2017 年新的市场契机下，新一轮的房产调控出台，如何应对？我们必须培养从业人员的销售技能，

那么话术显得尤为重要了。

如何快速成为团队激励的高手？

如何充分调动团队内部人员的激情、打造高效能团队？

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。
- ◆ 实战、实效、实用，即学即用的最高效课程！

课程大纲

第一模块：网络营销技巧的提升

课前思考（互动）：目前你的网络端口是如何使用的？

- 1、新鲜度、刷新度
- 2、刷新的几点技能要求
- 3、标题如何博得眼球
- 4、照片质量问题
- 5、点击率、来电率的关系
- 6、微营销技巧

第二模块：网络端口来电接听技巧实训

课前思考（互动）：如客户从网上、微信朋友圈电话咨询，你一般怎样讲？

- 1、电话来电接听的重要性
- 2、目前的接听现状剖析
- 3、基本的接听标准
- 4、接听标准四大模块详解
- 5、点击率、来电率的关系

第三模块：营销话术的重要性

语音案例分享：

- A 麦当劳推销话术对比
- B 房产销售话术对比
 - 1、话术的重要性
 - 2、话术的类别
 - 3、话术设计的功能型要求

第四模块：营销话术的设计方法

- 1、话术设计的原则
- 2、影响话术的设计因素

- 3、人类行为的产生
- 4、营销话术引入客户思维
- 5、适客化的沟通
- 6、话术设计的方法

第五模块：话术的训练

- 1、话术的训练与演练

三人一组

- 2、话术的培训、演练（示范）

（主题：收取意向金的话术演练）

- 3、话术的角色扮演

（超级演练，You Can Make It!! ）

（销售演练评估问卷 ）

第六模块：带看的定义和基本流程

课前思考（互动）：目前你的带看方式和现状是哪样的？

- 1、带看的定义
- 2、带看的重要性
- 3、带看的基本流程梳理
- 4、带看的质量管理

案例引入，带看有流程，思路要清晰

第七模块：带看管理九要素的概述

- 1、带看质量决定成交比例的高低
- 2、带看九要素
- 3、九要素分解到带看前中后的具体业务措施

第八模块：具体带看动作详解

带看前

- 1、客户的前期铺垫
- 2、业主的前期铺垫
- 3、带看策划
- 4、准备房源：BAC 法则

5、带看前的“四带”---物料准备

带看中

- 1、确认看房—留证据，报备
- 2、保证一组成功带看
- 3、未带先看
- 4、提前等候
- 5、团队配合
- 6、服装礼仪
- 7、沿途讲解
- 8、引荐
- 9、不轻易放走一个客户

带看后

- 1、把客户带回案场或者可以一步沟通场所
- 2、准备客户想要的了解的资料（户型图、楼书等）
- 3、帮助客户计算基本首付、月供、探寻客户初步购买意向是否强烈
- 4、跟客户约定再次沟通的形式：电话？微信？面谈？
- 5、销售团队每日小结

第九模块：房地产从业人员心理建设

课前发问（互动）：为什么原则销售行业？

- 1、形式：通过上述问题给予答案
- 2、分别的阐述
- 3、好的销售人员，需要构建什么的心态
- 4、每一个良好心态对自我的帮助
- 5、当遇到拒绝，如何调整好自我心态
- 6、面对失败的八字真诀

附：小视频---点