

《销售冠军特训营-----签约风险把控及谈判技巧》

-----打造房地产销售签约风控高手和谈判专家

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！

课程收益

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！

课程收益

- ◆ 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：目标管理

课前思考（互动）：本次你参加学习的目标是什么？

- 1、目标管理定义
- 2、哈佛就目标管理的研究
- 3、研讨：有目标就一定能做到吗？
- 4、目标分解法则
- 5、本次培训目标和成果的 5 个建议

第二模块：签约风险把控

看图（互动）：通过图片发现签约存在的问题？

- 1、签约风险把控的意义
- 2、签约风险把控五大系列

①“人”的风险

自然人主体

代理人

共有权人

继承人

外籍自然人

法人主体

②“房”的风险

房屋权属性质

房改房

经济适用房

房屋是否存在权利限制

无房产证的房屋

③“合同”的风险

合同约定

合同签署

定金

首付款

④“政策”的风险

风险提示

防范措施

案例

⑤“操作”的风险

风险提示

防范措施

案例一、二

第三模块：谈判技巧

1、谈判摸底三问题

2、简介了解五个情况

3、谈判的最佳时机

4、预约谈判备件

5、谈判前人员策划

6、谈判人员角色分配及目的

7、谈判时间策划

8、谈判物料准备

9、谈判地点策划及座位安排

10、谈判收费问题

11、谈判买卖双方关心核心点

12、隔离谈判

13、帮客户做决定

14、预防反悔

第四模块：网络与微信营销

1、提升点击量技巧

2、端口新鲜度和刷新

3、刷新注意事项

4、标题

5、标题图

6、照片质量的决定因素

7、点击率总结

8、来电率总结

9、网络端口有效经营

10、微信营销 3 大优势

11、个人微信营销技巧

12、吸引客户 6 大形式

13、增加微信好友 6 大渠道

第五模块：冠军特质

小故事分享

提问：销冠应该哪些特质呢？

1、“销售”需要激情

2、激情被磨灭的 4 个原因

3、重燃激情三步走

① 热爱销售、永葆热情

② 挑战高目标、给足自己动力

③ 合理减压、让压力变动力

4、什么是养客

5、养客的原则

6、养客的步骤

案例：四年成交豪单

7、不断学习

8、学习是一生要做的事情