

只要善于学习，一切皆有可能！

《我是销冠系列之客户快速成交秘籍》

时间一天

授课老师：李军

参加对象：中级、高级经纪人






【课程背景】



新时代的网络经纪行业通盘已经是个普遍现象，只有极少数的房源是个别经纪公司的“稀有资源”，然而大部分成交的资源都是大街小巷经纪公司都有的房源。面对目前 80/90 后的主要购房群体，早已懂得“货比三家”，但最终客户会选择哪家经纪公司成交，取决于谁最快读“懂”客户的心，谁最快能够满足客户，“投其所爱”“合理引导”“价值引爆”，我们拭目以待。

【课程收益】



-  1 帮助经纪人在最短的时间实现最高效的工作
-  2 帮助经纪人精准分析重点客户，重要的弹药放在重要的点上
-  3 接触客户思维引导误区，提升经纪人引导思维能力
-  4 大大提升经纪人杀单能力
-  5 突破经纪人业绩瓶颈

【课程特色】



- 1 针对新时代经纪量身打造

2 能够极大提升高效绩效时间

3 落地性极强，已经经过数百经纪人实践，效果极佳

4 经纪人容易接受，全部是销冠实战工作经验分享

【课程大纲】



客户快速成交之管理篇

1 【客户分类】



a 客户 5 大分类定义

B 首创准 A 类客户

c 精准定位客户 2 大秘诀确认客户购买周期

d 客户层级 10 大转换

2 【客户跟进】



a 跟进 280 定律

b 跟进的 3 大主流方式

C 客户跟进系统录入的 3 大重点内容

3 【客户分析】



a 客户分析的 2 大本质

b 客户需求 9 要素

c 解析客户接电话态度不好的 6 大原因

c 解析客户不愿意放意向金 6 种因素

e 解析客户要两房却最终买三房等购房变化。



客户快速成交之技能篇

1【客户快速成交之促销】

- a 促销的 4 大意义
- b 促销的 3 种种类
- C 促销的 5 个时机
- D 促销的 4 种方式

2【客户快速成交之议价】

- a 客户议价 4 个基本条件
- b 客户议价 6 大策略
- c 议价后的重要工作

3【客户快速成交之意向金】

- a 收取意向金的 5 个必备条件
- b 收取意向金 5 个基本流程
- c 收取意向金的 3 大策略

4【客户快速成交之引爆客户转介绍】

- a 转介绍 5 大意义
- b 转介绍三大准则
- c 转介绍 5 大精密步伐
- d 转介绍 5 大注意事项