

《冲冠训练营》

课程背景

最近通过大量的走访发现很多公司如下事宜存在问题

1、精耕不到位，没有标准

-----真正做到资源归类及时有效才能为成交做好铺垫

2、不懂礼，错失良机

“礼”赢天下，有礼走遍天下，无礼寸步难行

-----如何表现能让业主 眼前一亮，再也不会忘记你

3、不明实勘的真谛

-----通过实勘赢得业主的心

4、电话接听问题多多

-----如何通过接听电话提高带看量

5、带看前的准备不充分

——带看前的准备是成交的关键，到底要重视哪几项？

6、带看中的表现不理想

——带看中该如何表现才能让买卖双方都很舒服

7、不懂议价的核心

——议价的真实原因

课程收益

1、掌握经纪人的真正的核心命脉

2、掌握销售过程中的关键点才能推进销售过程

3、如何通过专业能力获取业主、客户的信任

4、提高服务意识，让自己的存在更有价值

5、了解人性，找到需求核心，让成交变得很容易

打造销售流程，把握重点，推进成交

课程大纲

一、精耕到位的标准

1、如何让公司的软实力（大量有效房源）更强

2、资源归类的核心是什么

3、如何能成为业主的好朋友，减少竞争压力

-----真正做到资源归类及时有效才能为成交做好铺垫

二、“礼”赢天下，有礼走遍天下，无礼寸步难行

1、职业形象的主要性

2、肢体语言的能量

3、面目表情的价值

4、门店接待的原则及注意事项，让客户不再选择其他公司的核心

5、一“礼”定乾坤

-----如何表现能让业主眼前一亮，再也不会忘记你

三、实勘的真谛-----通过实勘赢得业主的心

1、真正明确实勘的目的

2、实勘17项如何询问才能让业主开心接受

3、很多时候都会因为不懂出价核心，间接给他人做了嫁衣，却全然不知

4、怎样表现能为收取钥匙及签独家打下良好基础

四、电话接听技巧-----如何通过接听电话提高带看量

1、接电话三大原则原则

2、以往都是客户问什么我们答什么，如何通过话术从被动到主动

3、让调动起客户起看房的欲望

五、带看前的准备是成交的关键，到底要重视哪几项？

1、都说给业主打预防针，药剂是什么？

2、怎么做能让业主积极配合？

3、如何铺垫能让客户感觉到你强烈的责任感和利他心？使之内心温暖又愉悦？

六、带看中该如何表现才能让买卖双方都很舒服

1、第一次与客户见面的细节

2、带看路上如何表现让客户没有压力

3、介绍房源的核心到底是什么

七、议价的核心

1、议价的真实目的

2、怎样挖出双方的痛点，加速成交

3、议价的几大关键点