

# 《赢在话术》

## 课程背景

经纪人在从事业务过程中，经常因为沟通问题让结果不如人意，从业务初期，因为不能明确自己要什么，导致被客户牵着走，业务推进过程中苦不堪言，这些都是为什么？《赢在话术》让你成为业务推进高手，能够引领客户的思想，真正做到：说别人想听，听别人想说，最终达成所愿！

## 课程收益

- 1、学会问问题，打造轻松愉快的沟通氛围
- 2、学会倾听，让交流变得更顺畅
- 3、如何通过利他语言让客户感觉你幽默的同时，记住你
- 4、如何通过语言，开启客户内心的痛点，从而痛下决心推进销售
- 5、让语言具备能量，让成交更简单

\*\*\*让你成为万人迷

## 课程大纲

一、从谈代理房源开始，如何通过电话展示自己的专业性

- 1、完美开头打造最专业品质
- 2、如何通过话术让业主对你印象深刻
- 3、谈代理的目的
- 4、围绕目的展开话题

二、第一次与业主见面该如何表现让客户感觉我们的与众不同

- 1、如何让肢体语言发挥能量
- 2、用什么样的语言开启信任之门
- 3、因为不同所以印象深刻

三、 实勘 17 项，每一个内容该如何咨询

1、实勘的目的

2、有风水问题的房子该如何表现

3、如何协商出售价格才让业主不反感

四、发布房源的标题怎样撰写才更能吸引人眼球

1、客户关注什么主题

2、文字的力量

3、让客户点击的几个理由

五、接电话的注意事项及精品话术

1、电话响起的那一刻我们最该做什么

2、接电话的目的

3、如何反客为主把控谈话内容

六、带看过程中如何与客户拉近距离，增进了解

1、如何要求业主配合

2、带看过程中用什么样的语言才能打动客户

3、用什么语言让客户感觉到你的利他心

七、解除客户异议的几种经典话术

1、如何通过恰当的语言让客户感觉到被尊重

2、如何通过语言艺术占领客户的大脑

3、如何用语言制造紧张氛围，让客户下决心购买、业主决心出售