

《销冠成交秘籍---房地产销售冠军特训营》

房地产培训师、企业管理咨询师：雪莲

雪莲老师承诺：专注房地产行业培训、辅导！

只讲品质课程，服务房产行业！

课程收益

1. 掌握实战销售方法:实现业绩增长
2. 掌握经纪人作业流程的相关技巧
3. 快速成为销冠要具备的习惯、心态及特质
4. 掌握如何快速逼定成交的技巧

课程介绍

第一模块：销冠的成长通路

第一节、房地产销售人员作业模式的四个发展阶段

被动式“坐销”、通过产品功能提高销售、通过服务提高销售、通过双赢思维提高销售

第二节、如何快速成为房地产销冠

(案例：将客户的注意力集中到房子的樱桃树、坚持诚信拒收客户购房定金)

第二模块：销冠的素质培养通路

第一节、房产销售人员形象（男士着装、女士着装）

第二节、十大性格特质铸就成功的销售冠军

第三节、房地产销售人员的**6**钟习惯

(思想决定行为，行为决定习惯，习惯决定性格，性格决定命运)

第四节、销冠的沟通技巧及模式

第三模块：房产销冠的必备技能

第一节、成功接待客户的八大步骤

一、现场成功接待 8 步

二、接待中的 4 大注意事项

三、如何建立客户的信赖感

四、电话接听的 10 大要求 4 大注意点

第二节、房地产客户需求分析

一、房地产客户 6 大需求分析

二、3A 级客户的三个必备条件

三、客户购房需求鉴定公式：NEADS

四、挖掘客户需求的技巧

第三节、房产销冠成功邀约技巧

一、成功邀约的 6 项准备

二、成功邀约 5 要素

三、邀约看房的 4 大关键点

四、邀约的 6 大注意事项

第四节、房地产销冠成功有效的带看技巧

一、有效带看的准备

二、如何有效带看

(1) 带看前、带看中、带看后的要点及注意事项

三、介绍房屋的 FABE 法则

四、把带客户带回店面的技巧

第五节、房地产销冠客户异议调解策略

一、房地产客户异议产生的两大原因八种类型

二、处理异议的四大基本原则

三、异议处理的 5 大步骤

四、面对客户异议的两大禁忌

五、应对客户对价格不满的 7 个策略

第六节房地产销冠逼定技巧

一、逼定的 3 要素

二、逼定的时机的 4 个条件

三、识别逼定成交信号

第七节房地产销冠快速成交 **10** 大技巧

第四模块：房地产销冠的成功法则

第一节：房地产销冠的四动成功法则

第二节：房地产销冠的成功七字真经

第三节：房地产销冠的成功五字要诀

培训对象

房地产经纪公司所有人员

培训方式

演练、互动、案例讲解

培训要求

- 1、场地面积要求尽量大（方便互动）
- 2、要有有线网络（此课程的特殊需要），音响、话筒、投影仪
- 3、桌椅摆放要求分组

培训时间

标准课时 6 小时，内训公开课通用！

