

# 《高效店长-安全成交策略》

## 课程收益

激烈竞争环境下的生存之道，盈利才是硬道理；

采用快速安全成交模式，建立由内而外、自上至下的安全、高效成交流程；

采用一体化成交模式，建立由内而外、自上至下的安全、高效成交流程；

教会店长如何引导经纪人了解、满足、超越客户需求；

精心策划、掌控全局，帮助你引领经纪人快速成交；

通过研读开发管理三项法则，使店经理准确引导经纪人掌握客户心理，精准定位客户需求；

掌握组织成功带看三部曲，运用九项核心“武器”导演一次成功带看；

突破常规思维，进行业绩分解规划，多纬度解析业绩来源；

运用大量策划成交过程中的每一个细节，能真实的触动到学员一个懂执行的员工会获得那些财富

## 精彩赏析

### 一、四步系统操作管理

第一步，如何判断和检查信息系统录入的及时性；

第二步，如何通过系统检查提高房客源质量；

第三步，有效的新增房客源、带看跟进检查；

第四步，组织清理系统垃圾，为系统减负；

## 二、开发管理三大法

专家培养：包装你的经纪人，成为地产专家的；

打败心魔：引导你的经纪人战胜恐惧，拓展房源开发渠道；

成交铺垫：注重创新思路，有效管理经纪人与客户、业主的沟通内容；

互动活动（一）：

互动方式：分组模拟演练

互动目的：面对强敌如何先发制人，超越强敌，如何在成交前做好铺垫准备工作。

互动内容：1、自我包装

2、全面了解业主情况及需求

## 三、读懂客户的思维

引导经纪人关注接待中的细节

三招击破接待常见误区，快速读懂客户思维

四类典型客户类型分析

互动活动（二）：

互动方式：分组模拟演练

互动目的：快速分析客户类型，对症下药读懂客户思维

互动内容：1、明确接待目的

2、分辨客户类型

四、客户需求深度挖掘 8 大参考因素

真专家与伪专家

深度解析客户需求 8 大参考因素

看房经历中你得到哪些收获

互动活动（三）：

互动方式：分组模拟演练

互动目的：运用客户需求挖掘方法，快速准确掌握客户核心需求

互动内容：1、有效沟通了解客户看房经历

2、挖掘客户深度需求

五、聚焦客源、带看斡旋筹划九项法宝

聚焦客源的 6 步法则；

店长带领策划一次周密的聚焦客源；

有组织、有目标、有结果，妥善组织房源空看；

拒绝盲目，九项管理法宝帮你透视经纪人的带看成果；

带看斡旋前、中、后，店经理的妥善组织、有效分工与分享反馈；

互动活动（四）：

互动方式：分组解题

互动目的：业务操作的每一个细节都要有策划有步骤，拒绝盲目；

互动内容：1、策划带看斡旋谈判的细节；

2、规划带看顺序，明确看每次看房的目的；

## 六、善用逼定技巧

如何由管理者启动的逼定按钮

悬崖边的博弈技巧解密

意向金的技巧与操作细节

识别客户出手的5个信号

客户需要培养更需要教育

## 七、多米诺式签约策略

带领经纪人按部就班准备合同，罗列成交条件；

店长临门一脚，业主、客户逐个击破；

引导你的经纪人握紧成交最后的底牌；

互动活动（五）：

互动方式：分组互动

互动目的：回顾两天收获了哪些内容；

互动内容：回到门店如何将两天的收获分享给经纪人运用到工作中；