
虎口夺单 《—金牌售楼王速成六步曲》

课程背景：

- 为什么来访的客户越来越刁难？
- 为什么总是被客户牵着鼻子走？
- 为什么煮熟的鸭子总是飞了？
- 为什么客户的成交率越来越低？
- 为什么让客户交钱客户总说考虑考虑？
- 为什么客户说一定买却就是不肯掏钱？

失败一定有原因，成功一定有方法。在当今市场情况下，唯有拥有一支众志成城、使命必达、来之能战、战之能胜的虎狼之师才是在竞争中获胜的不二法宝。

课程大纲：

第一部分：龙争虎斗

核心思维：

一群人，一个声音，听指挥，干一件事儿。

- 1、打造虎狼之师三大信仰文化
- 2、打造虎狼之师狼性竞争机制
- 3、打造虎狼之师四大沟通原则
- 4、打造虎狼之师目标管理系统

第二部分：如狼似虎

核心思维：

讲故事是和客户的潜意识沟通，所以威力巨大。

- 1、爱听故事是人的天性
- 2、讲故事的五大要素
- 3、讲故事的五大要求
- 4、如何讲三类产品故事
- 5、如何讲三大人物故事

6、如何讲三类服务故事

7、如何讲同类业主故事

案例：

1、星河湾金牌置业顾问如何卖故事

2、龙湖销售主管如何卖故事

第三部分：谈虎色变

核心思维：

当不买的痛苦大于掏钱的痛苦，客户就会毫不犹豫的掏钱。

1、人性的两大动力源泉

2、所有的销售都是在卖止痛药

3、卖痛苦的四大流程

4、直击痛点的五个方面

5、放大痛苦的两大方法

6、无敌的销售卖痛苦

案例：

1、沿海赛洛城销冠如何卖掉最差户型

2、万科森林公园置业顾问如何拿下大单

第四部分：降龙伏虎

核心思维：

通过连续发问让客户回答“是”，主导客户的思维，让客户的思维跟着自己走。

1、人人都有思维惯性

2、何为 6+1 成交法

3、发问的技巧与方法

4、如何设计发问流程

5、6+1 成交法运用的 6 大要求

6、逼问客户的关键话术

案例：

-
- 1、泰禾高级置业顾问如何成交过亿别墅
 - 2、广电地产销售经理如何卖掉一套 3200 万商铺

第五部分：虎口拔牙

核心思维：

客户最容易下定的时刻：极度恐惧时、极度兴奋时、极度悲伤时、极度愤怒时。

- 1、当痛苦遇上故事时……
- 2、恐怖故事成交法
- 3、讲恐惧故事的原则
- 4、讲恐惧故事的要素
- 5、如何讲六类恐怖故事
- 6、恐怖故事成交法的 4 大要求

案例：

- 1、王阿姨给儿子买婚房差 5 万首付如何搞定
- 2、李姐给黑龙江老家父母买房如何立马下定

第六部分：猛虎下山

核心思维：

用专注让学习落地，用模拟让知识转化成能力，用实战让能力变现。

- 1、笔试考试
- 2、实战模拟考试