

成交为王—打造房企狼性销冠特训营

课程背景：

为什么很多销售每天拿着底薪惶惶不安还感觉如此吃力呢？

为什么有些销售年入几万甚至是几十万反而很轻松呢？

为什么很多销售讲的口干舌燥客户不为之心动还转身就走呢？

为什么有些销售仅仅三言两语客户就心甘情愿的掏钱呢？

为什么销售不是改变人性而是顺应人？

课程收获：

1、包教、包会、包用一套完整的营销界数字心理学杀客系统方法论，掌握当今营销领域最先进的引、判、杀成交方式及全套打法！

2、教你一套电邀必到数字营销密码！学会面对任何一个人 31 秒内揣摸对方的心理，学会针对各种不同的人用不同方法进行成交，真正做到对症下药

3、教你一套中国顶尖的销售心理学！通过一个数组就能够获得，**财富、健康、事业、婚姻、仕途、情感、性格**等信息。

4、教你一套当今国际领先的成交方法“**欲擒故纵成交法、雪中送炭成交法、步步为赢成交法**”等技巧让你每月业绩翻番财富倍增！

课程大纲：

第一部分：团队雏形（室内拓展训练）

第一天上午

人在一起是团伙，心在一起是团队

- 1、势气大于武器，忠诚大于能力
- 2、高手是训练出来的，狼性是淘汰出来的
- 3、没有竞争就没有发展，没有金钱就没有动力
- 4、规则是用打破的，目标是用来超越的

(一) 欲望

- 1、激发个人潜力，突破恐惧；
- 2、激发梦想，激发动力；

(二) 蜕变

- 1、树无皮必死无疑，人无皮天下无敌；
- 2、胆大、心细、脸皮厚；

第一天下午

第二部分：成交九步曲

第一步：抛砖引玉

趋利避害是人的本性

- 1、如何区分 A、B、C 三类客户？
- 2、如何维护 A 类、B 类客户关系？
- 3、如何再次把 C 类客户邀约到售楼处？
- 4、如何接听电话与电话跟踪？
- 5、如何让客户帮我们转介绍？

案例：

- 1、保险员如何轻松邀约 100 人？
- 2、售楼员为何能够年销两个亿？

第二步：投其所好

销售从聊天开始，只要会聊天、异议靠一边；聊天不到位、说啥都白费。

技巧因人而异，本质千古不变；

物以类聚，人以群分；

酒逢知己千杯少，话不投机半句多；

- 1、他乡遇故知，久旱逢甘露
- 2、同是天涯沦落人，相逢何必曾相识
- 3、人只会在他喜欢的人手上买东西

案例：

- 1、如何在 3 分钟之内与陌生人建立信任感？
- 2、售楼员为何一句话立马成交客户？

第三步：打草惊蛇

找到买点是关键，先把卖点放一边；

问号是打开一切科学大门的钥匙；

- 1、开放问题收信息，了解客户是第一；
- 2、封门问题引需求，多说 YES 少说 NO；
- 3、选择问题设框架，怎么选择都不怕；
- 4、反问问题换立场，变被为主控全场；

第四步：对症下药

客户只会关注自己想买的

不会关注你想卖的

客户买的不是产品本身而是好处

- 1、FABE 法则的应用；
- 2、产品价值的塑造技巧；
- 3、如何应用万能公式描述产品的卖点？
- 4、现场实际演练

第二天上午

第五步：将心比心

嫌货才是买货人，销售是从客户拒绝中开始的，异议就是成交机会来临的暗示。

客户只会关注自己想买的

处理异议核心原则：换位思考，人类最核心的智慧就是移情换位。

- 1、你们的位置太偏了
- 2、你们的价格太贵了
- 3、我回去和爱人商量一下
- 4、我再看看有需要的时候找你

第六步：舍名得利

舍不得现在拥有的将会得不到更好的；

- 谈判是信心的对决
- 谈判是实力的较量
- 客户都爱占便宜

1、让步原则

2、化整为零法

案例：

房子差不多，总价高出 12 万，如何让客户接受高出的价格？

1. 成交的秘诀就是敢于开口
2. 拒绝是上帝给我们的回报
3. 成交绝技：后悔成交法

第七步 步步为赢

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、何为惯性成交法
- 3、发问的技巧与方法
- 4、如何设计发问流程
- 5、惯性成交法运用的 6 大要求
- 6、逼问客户的关键话术

案例：

- 1、销售员如何让顾客体验完后立即办卡？

2、保险推销员如何拿下保险 1200 万的单子？

第八步：雪中送碳

核心思维：一切销售都是在卖止痛药，只有当不买的痛苦大于挣钱的痛苦时，客户才会选择毫不犹豫的挣钱。

1、当痛苦遇上故事时……

2、痛苦成交法

3、痛苦成交法的原则

4、痛苦成交法的要素

5、如何讲痛苦的故事

6、痛苦成交法的 4 大要求

案例：

1、一个保险员推销重大医疗险，如何 5 分钟之内搞定客户？

2、销售员如何让一个伏位磁场的人直接刷卡？

第二天下午

第九步：欲擒故纵

核心思维：螳螂捕蝉，黄雀在后；

成交高于一切，一切成交都是为了爱；

核心思维（实战演练+现场考试）

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、实战模拟训练

2、笔试考试