

---

# 心智售楼之一七剑称王时

## 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：

### 核心思维：心智售楼

洞悉客户的心智

对不同的客户对症下药

让客户心甘情愿的掏钱

#### 第一剑：电邀必到

如何在电话营销前 30 秒内迅速激发客户的兴趣？

从而预防客户的条件反射拒绝心理？

接听电话的邀约

电话跟踪的邀约

电话陌拜的邀约

#### 第二剑：同流合污

客户对于陌生销售越来越抱以怀疑的心态，

如何迅速和客户建立一种亲密的沟通氛围？

同流才能交流

交流才能交心

---

交心才能交易

### **第三剑：有问必答**

需求是客户产生购买行为的前提，

如何去发掘客户的需求或者帮助客户“制造需求”？

问问题能打断客户的神经链

让客户的思维跟着自己走

问对问题赚大钱

### **第四剑：蛇打七寸**

客户买的是价值，不是价格。如何渲染产品，让客户立马喜欢？

- 1．四流的销售卖产品
- 2．三流的销售卖好处
- 3．二流的销售卖感觉
- 4．一流的销售卖故事

### **第五剑：异议化解**

面对客户提出的各种反对意见，

我们应该如何有效处理，甚至通过事先预防不让发生？

- 1．先处理心情
- 2．再处理事情
- 3．永远不要反驳客户

### **第六剑：价格搞定**

客户明明喜欢房子，却一直在讨价还价犹豫不决，

如何一剑致胜让客户欣然接受价格？

- 1．谈判的核心是让客户找到赢得感觉

---

2. 客户都爱占便宜

3. 不爱买便宜

### **第七剑：签单成交**

成交的时候，客户是如何做出购买决定，  
我们又该如何顺着客户的思维提出成交请求？

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. 成交绝剑：后悔成交法