

《商铺逆势狂澜库存去化》

鹰击长空——猎鹰计划之商业销售内功终极培训版

课程背景

在经济大势下行的趋势下，市场的拼杀更趋向白热化，可谓是残酷搏杀，犹如春秋战国时代，胜者为王，败者为寇，在这个行业中，成交客户永远倡导的一句话是：只有冠军，没有亚军，不成交就没有任何收获！

如何在大势中寻求自己的立足之点？

如何在“去库存化”的今天，找到破冰的契机？

如何在严寒的冬天释放热量？

如何在人才稀缺的环境下，具备自身造血功能？

一切的一切，在本课程中，会寻找到你要的答案！

课程特色

潜心研究各类商业的操作手法，为房地产企业量身打造的销售升级及团队打造宝典

2、深度解码房地产的销售全过程精细化管理，包括团队架构、销售风格定位

3、对商业地产有着深刻的认识，另辟蹊径找寻商业公寓物业的“去库存”之路

3、强化销售内功，另辟蹊径独门创造团队活动量管理细则

4、附有激情与幽默风趣的授课技巧，纯干货的分享

5、另外将解密大量实战中取得成功的销售案例，内容针对性和实用性强，不容错过！

授课方式

+ 案例分析 + 分组讨论 + 互动答疑 + 情景模拟

渠道经纪人，门店经理，开发商及代理行置业顾问，案场主管，销售/策划经理等管理人员

培训对象

课程大纲 (猎鹰)

开篇语：上阵杀敌，需要了解自己枪的性能，如果你连子弹都不会上，请问如何打胜仗？

一、到底什么是“商铺”？

1、商铺的发源和演变；

2、商铺在社会经济活动中的价值和意义；

3、当下商铺的分类；

二、客户为什么要买商铺？为什么买你的商铺？

- 1、为什么要投资不动产？而不是虚拟货币等？
 - 2、不动产三大业态剖析及 PK；投资及自用角度（以商铺为主）
 - 3、做商铺衍生的个人价值？（职业发展、人脉积累、视野格局）
 - 4、五感体验营销法（视、嗅、听、触、味，你的案场体验缺少了哪些？）
- 三、具备什么样的素质才是合格的商铺 saler team？
- 1、说辞怎么讲出商铺的经济价值？（宏观——微观——聚焦）
 - 1) 懂规划；（规划发展带来的人气成熟案例：成都各区人口分布分析）
 - 2) 懂商圈；（新南天地，建设路商圈；）
 - 3) 懂业态差异；（业态差异被引流案例，新街里；大悦城和金楠 PK，鹏瑞利和青羊万达；万达内街，背街之间的关系）
 - 2、谈资扩充战略；（商铺的定价原则（递减法），回报率类比，安全性）
 - 3、形象，颜值

进阶篇（蜕变）

开篇语：我们在说自身产品的好，竞争对手也在说他们的产品好，客户凭什么选你的产品？核心关键就在于“怎么说”

四、差异化商铺销售技巧（术）

- 1、以点破面法（硬件）
- 2、价值递减法（软硬结合）
- 3、代入体验法（软装及小故事包装）
- 4、战场转移法（登门膜拜，走出去）
- 5、重塑标准法（商铺差异化价值，人气磁石价值）
- 6、运营保障法（服务内容，运营方式，业态定位等）
- 7、颜值逆天法（这是一个看脸的时代）
- 8、掘地三尺法（漂浮的价值点落地）

五、销售思维六道闭环模式（道）

- 1、察言观色（投资客的言行举止能够看出什么端倪？）
- 2、信任度建立（凭什么相信你说的产品价值？要怎么才博得客户信任？）
- 3、需求深度挖掘（你以为你所问到的需求，就是真正的需求吗？）
- 4、价值点呈现（产品有很多价值点，也有可能全都不是价值点，如何判断？）
- 5、价格博弈（商务条件的谈判玩儿的就是演技，每个人都是影帝级演员）
- 6、客情维护（一锤子买卖，还是细水长流的人情交易？）

地标篇（翱翔）

开篇语：老子道德经提及：我们要顺势而为，切勿逆势而趋。任何社会行为活动都是有规律的，找到规律事半功倍，找不到规律就是无头苍蝇。

六、资本方视角下的“优质商铺”（本课程特别视角的课程，仅此一例）

资本进入地产市场，掀起了强大的地产变革。政府需要去库存，开发商需要资金回笼，市场渠道需要更高额的刺激，代理公司举步维艰，资本追求的快速变现。大部分的不同角色的群体需求，能够捆绑在一起。那么，我们就走进独特的资本方视角来看地产产品，一定会有共通之处，和好玩儿的观点和价值点。

- 1、区域价值判断（三大时间维度：荒地，待成熟，成熟）-案例
- 2、城市规划论，领涨补涨区域的选择
- 3、期铺、现铺、存量铺的价值差异？
- 4、肥肉瘦肉之——产品结构，mall？天街？社区？开间进深？金边银角？
- 5、租售并举，还是硬头皮卖？（实际案例）
- 6、浅谈投资逻辑下的财务测算
- 7、投资过程中的优质案例

七、到底什么是渠道？怎么激活？怎么持续激活？怎么平衡？

- 1、渠道的定义
- 2、渠道的现状
- 3、渠道的痛点
- 4、渠道的身份转变（部分城市）
- 5、和渠道之间的“距离感”
- 6、内场和渠道之间如何达到高度“契合”？（团队管理，内外串联）
- 7、拓客思维提升（武汉渠道市场的变革和创新；城市热力图等工具运用）

八、扩展的商办类物业经营内容

- 1、联合办公模式+二房东模式
- 2、长租公寓到底是什么

课程收获

销售内功的提升、团队协作能力提升，商铺认识提高

心态收获：团队意识提高、目标性更强、使命必达完成任务的心态

思维收获：思维格局从微观向宏观的转变、视野从近距离向远距离延伸

企业收获：拥有更强大的铁血狼性团队、扎实坚固的根基、上下一心提高业绩产出

后续收获：可对项目及公司提供持续性建议服务，包括产品定位、营销策略建议、团队组建建议、开盘造势等战略战术的专业支撑