

诚“信”先行，用品质说话 房地产心智系列课程

## 房地产拓客营销技巧

(学习方式：讲授+心理引导+话术分享+模拟演练)

### 【课程收益】

- 1、打造营销人员积极心态，为提高到访率打好心态基础；
- 2、明确营销目标及方法使营销人员掌握正确的营销方式；
- 3、面对营销中可能遇到的异常问题，教会营销人员有效的应对技巧；
- 4、课程整个过程紧紧围绕提升到访率展开；

【授课时长】：1天(6小时)

【主讲导师】：

茹翊芸老师(房地产实战背景+房地产培训师+国家二级心理咨询师三重资质)

### 第一部分：心态篇

- 一、什么是营销
- 二、优秀的派单员应具备的5大心态；
- 三、成功营销人员的王者信念；

### 第二篇：营销基础篇

- 一、营销的目的

专注房地产心理学领域

## 诚“信”先行，用品质说话 房地产心智系列课程

- 二、派单的 5 大流程；
- 三、常用的两大拓客方式
- 四、14 个有效的拓客地点；
- 五、拓客中甄别意向客户的 3 大指标；
- 六、拓客前的 5 大必备资料准备；
- 七、拓客前的 4 大降低客户抗性资料准备；
- 八、正确的派单动作训练；

### 第三篇：行销技能篇

- 一、不同反应的客户应如何应对？
  - 1. 客户说：“我已经接了许多单了” 如何应对？
  - 2. 客户说：“我先看看资料，回家和家人商量商量” 如何应对？
  - 3. 客户说：“价格能否优惠，打 95 折就买” 如何应对？
- 二、如何应对客户拒绝？
- 三、派单中最容易引起客户兴趣的 5 大说辞；
- 四、引导客户到楼盘的时机及话术；
- 五、如何留取客户电话？
- 六、引导客户到售楼中心路上——如何加深客户对公司及楼盘的良好印象？

**专注房地产心理学领域**

诚“信”先行，用品质说话 房地产心智系列课程

# 拓客要持续进行！

专注房地产心理学领域