

房地产电销—成功邀约

授课方式:讲授+案例+话术+模拟演练+互动

课程背景

电话营销作为一种便捷的销售方式，如今在中华大地以如雨后春笋，以下困惑

房产电销公司屡见不鲜，你也有吗？

- ◆ 为什么房地产电话销售员没有激情，没有目标做一天和尚撞一天钟？
- ◆ 为什么房地产电话销售员胆怯恐惧不自信，特别是面对大客户更是如此？
- ◆ 为什么房地产电话销售意志薄弱一遇到拒绝就一蹶不振离职跳槽？
- ◆ 为什么房地产电话销售见到客户，还没建立信赖感就开始销售？
- ◆ 为什么房地产电话销售只一味的介绍产品不明白倾听和提问的重要性；
- ◆ 为什么房地产电话销售不知道挖掘客户需求就直接成交，解决惨淡？
- ◆ 为什么房地产电话销售心情浮躁急于求成，恨不得一口吃个大胖子？
- ◆ 为什么房地产电话销售不懂服务成交的重要性，总是不断开发新客户、浪费资源？

课程收益

- ◆ 掌握如何调整情绪以及养成良好心态的方法；

- ◆ 掌握电话销的目标；
- ◆ 掌握正确的电话销方法及话术；
- ◆ 掌握客户常见异议的应对技巧；

课程收益

茹翊芸老师

课程收益

(地产培训师+心理咨询师三重资质)

大纲

第一部分：树立积极的阳光心态

1. 电话销售的 5 大特性
2. 电话销售的正确心态定位
3. 客户的拒绝等于什么？
4. 几种方法教你快速调整情绪；

授课方式：**案例+互动**

第二部分：目标决定成败

- 一、电话约访的目标：面谈
- 二、电话约访的 8 大步骤

授课方式：**案例+思维导图**

第三部分：如何进行有效电话约访

- 一、电销前的 5 大准备

- ◆ 物品准备
- ◆ 心态准备
- ◆ 谈资准备
- ◆ 异议应对准备
- ◆ 客户变化准备

二、约访前这 8 大内容准备，必不可少；

三、聆听与提问

1. 聆听与提问的目标——洞察并挖掘客户需求；
2. 认识语言的真相——学会听客户的弦外之音；
3. 正确的聆听与提问方式——看透客户真实意图，变沟通被动为主动；

四、开场白

- 1、开场要达到怎样的目标你必须知道；
- 2、开场这 3 大方面，你都要做到；
- 3、开场的 3 大注意事项，你需要惊醒；

- 4、3套话术告诉你如何开场更有效！
- 5、客户说没时间的2种应对话术及思路
- 6、做到这6点让你的提问更加有效；

授课方式：案例+话术+脑力风暴+互动

五、客户异议的处理

- 1、客户常见产生异议的6大原因；（知己知彼百战百胜）
- 2、如何在2分钟讲出项目亮点？
- 3、电话中应遵循哪些语言技巧？
- 4、处理客户拒绝4部曲
- 5、要处理好客户决绝先判断清楚这5大方面；
- 6、客户说：“确实没时间”的应对方式
- 7、客户唐塞说：“忙”的应对方式；
- 8、利用好这个“法则”提升到访率；

授课方式：案例+话术+脑力风暴+互动

六、切记：通话结束也很重要

- 1、做到这 4 点为下次沟通做好铺垫；
- 2、通话结束后一定要做到这 3 点——电话记录的正确方式；

授课方式：**案例+话术+目标引导**

第四部分：成功回访—邀约成功倍增

- 1、回访的目标是什么？
- 2、什么时间回访最合适？——回访的 3 个时机
- 3、如何开场更有效？——教你学会回访的正确切入模式；
- 4、电销邀约系统思路回顾——知识的掌握在于复习；

授课方式：**案例+话术+系统思路梳理**

实战才是硬道理！