

房地产客户购房动机与购房心理分析

(学习方式：心理引导+心理案例引导+心理分析练习引导)

【课程收益】

- 1、使房产人懂得人性需求与动机形成，房产人成功掌握这些一通百通原理是基础；
- 2、使房产人懂得不同的客户需求点与购房动机；
- 3、使房产人知道通过哪些途径刺激客户产生购房冲动；
- 4、使房产人懂得通过哪些方面可成功引导客户做出购房决策；

【授课时长】：1天（6小时）

第一节：房地产人必须读懂人性心理——人性需求深度解读

- 5、行为源于动机动机源于这6大本性需求；
- 6、什么是动机？
- 7、强化动机产生行动的因素有哪些？

第二节：房地产需求解析

- 1、按照购买冲动强度分为3类；
- 2、按照需求层次分为6类；

第三节：房地产购买行为模式

诚“信”先行，用品质说话 房地产心智系列课程

- ◆ 购买行为 3 步骤，透彻解析客户购房行为模式；

第四节：房地产购买行为的影响 4 因素

- 1、影响客户购房行为的 4 大心理因素；
- 2、影响客户购房行为的 8 大个人因素
- 3、影响客户购房行为的 3 大社会因素
- 4、影响客户购房行为的 2 大文化因素

第五节：深度解析客户购房动机

一) 按照社会阶层划分

1. 富豪的购房动机是什么？
2. 富人的购房动机是什么？
3. 金领的购房动机是什么？
4. 白领的购房动机是什么？
5. 蓝领的购房动机是什么？

二) 按照年龄阶层划分

- 1、20-30 人群的购房动机有哪些？
- 2、30-40 岁人群的购房动机有哪些？
- 3、40-50 岁人群的购房动机有哪些？

诚“信”先行，用品质说话 房地产心智系列课程

4、50岁以上人群的购房动机有哪些？

三) 处于不同生命周期的家庭划分

1、初婚期的购房动机有哪些？

2、生育期的购房动机有哪些？

3、满巢期的购房动机有哪些？

4、空巢期的购房动机有哪些？

5、解体期的的购房动机有哪些？

第六节：房地产人必须透彻掌握——客户的购房决策过程

一) 看透客户购房决策过程必须回答的5大提问；

二) 房产人要知道客户通过这4步进入购房决策；

第七节：现场客户心理分析演练

**“知己知彼”是为了
“运筹于帷幄之中”，以“决胜于千里之外”！**

专注房地产心理学领域