

攻心为上--别墅豪宅销售如何把握客户心里

【课程介绍】

产品销售“攻心为上”。你的心态及你对客户心里的掌控决定了 80%的成交机会，销售是置业顾问与[客户](#)之间心与心的互动，是一场心理博弈，谁能够掌控客户的内心，谁就能成为销售的王者。《如何把握客户心》是一套以客户需求为核心、以置业顾问心态调整、技巧推进为成交基础的销售思路。它不是简单的传授技巧和方法，而是通过对客户心里的深度剖析，使置业顾问自行看到促进成交的真正方法，从而摆正心态、突破原有思路，提升置业顾问销售思考能力的课程。

【课程对象】：房地产置业顾问

【课程时间】：6 小时

【课程收益】

- 通过培训使学员从客户心理的层面明白销售失败的深层次原因；
- 通过培训使学员明白客户购买产品时内心是如何考虑的。
- 使学员懂得如何才能把握住客户的心理产生销售；
- 训练学员掌握几种把握客户心理的常用技能；

【课程大纲】：

开篇

出于什么原因使你想要把握客户心理呢？

你在销售中是否常遇到以下问题？

原因到底在哪里？

第一章：客户心理分析

1. 常见客户分类
 - a) 理智型
 - b) 精神型
 - c)
2. 客户购买产品心理透视
3. 客户决策的根本

第二章：如何把握客户心理

一、把握客户第一步——把握自己

- 1、目标与干扰
- 2、客户对你的信任从吸引开始
- 3、置业顾问的正确心态

二、把握客户第二步之——理清关系

- 1、置业顾问常见的错误关系认知
- 2、置业顾问在销售中的正确定位

三、把握客户第三步之——明确需求

- 1、客户的利益需求
- 2、客户的情感需求
- 3、客户的需求层次分类

四、把握客户第四步之——沟通走进客户的内心

把握客户心理，先要了解客户、了解他才能走进他！

- 1、了解客户内心技能之——听

a) 什么障碍了听

b) 听什么？

c) 怎么听

2、了解客户内心技能之——问

a) 问什么？

b) 怎么问？

c) 什么时候问？

3、了解客户内心技能之——分

4、走进客户内心技能之——帮

五、和客户同步之——客户分类

第三章：置业顾问常犯的几种错误

1、急功近利随便承诺

2、站错位置

3、.....

授课方式：讲授+模拟演练

最后：把握自己的心理，了解客户心理，找准定位，才能把握客户心理。