

---

# 《大卖—房企独孤九剑营销必杀技》

## |课程特色

- ◆ 1、包教、包会、包用一套房地产心智杀客系统方法论，掌握当今营销领域最先进的案场杀客全套打法！
- ◆ 2、教你一套产品价值塑造的营销密码！学会卖好处、卖感觉、卖故事、卖梦想、卖痛苦等。万达、万科、碧桂园、世茂等案例教学法！
- ◆ 3、教你一套中国顶尖的价格谈判系统密码！独创“开价、挺价、算术、遛马、让步、交换”谈判六脉神剑剑法！
- ◆ 4、教你一套当今国际领先的逼单成交密码！“心锚成交法、6+1成交法、后悔成交法”等技巧让你每月业绩翻番！项目爆销！

## 课程收获

### 一、 高效地产营销团队制胜秘籍：

- 1、体验式训练，触动中改变！让一个“羊群”变成一支“狼群”**打造鹰一样的个人，狼一样的团队！**敢于冲锋，敢于冲锋！感悟团队的灵魂，荣誉感与归属感。
- 2、剖析顶尖售楼绝招，真实情景案例再现，实战演练，确保听得懂、用得上、用得对，

### 二、售楼菜鸟瞬间变雄鹰。

- 3、万科、万达、融创、碧桂园、世茂、中交、金地、中原等 500 余家房企见证，**业绩最少提高 200%！**

## |课程大纲

### 狼性心态修炼

- 1、态度决定结果
- 2、体验决定收获
- 3、新时代我们需要什么团队？
- 4、成果思维
- 5、狼性团队组建

### 狼性团队锻造

- (一)、欲望
- (二)、目标

### 心智营销概论

- 
- 1、洞悉客户心智
  - 2、对不同的客户对症下药
  - 3、让客户心甘情愿的掏钱

## **产品价值塑造**

### 一．产品价值塑造手段

- 1．独占鳌头
- 2．蛇打七寸
- 3．步步为赢
- 4．天方夜谈
- 5．美梦成真
- 6．噩梦醒来

### 二．产品价值塑造秘诀

- 1．四流的营销卖产品
- 2．三流的营销卖感觉
- 3．二流的营销卖好处
- 4．一流的营销卖故事
- 5．顶级的营销卖梦想
- 6．无敌的营销卖痛苦

### 三．实战模拟演练

- 1．打比喻
- 2．讲故事
- 3．造梦想

## **价格谈判**

### 一．谈判赢天下

- 1．谈判的出发点：利益
- 2．谈判的思维：双赢思维
- 3．谈判的核心：创造赢的感觉
- 4．谈判的三个阶段：布局、守局、定局

### 二．谈判策略

- 1．开价策略
- 2．挺价策略
- 3．算术策略

---

4. 遛马策略

5. 让步策略

6. 交换策略

三. 实战模拟演练

1. 挺价技巧

2. 放价技巧

3. 交换技巧

**绝对成交**

一. 成交定天下

1. 成交的意义

2. 成交的信号

3. 成交的时机

二. 成交策略

1. 心锚成交法

2. 6+1 成交法

3. 对比成交法

4. 激将成交法

5. 故事成交法

6. 后悔成交法

三. 实战模拟演练

1. 过三关

2. 斩六将

3. 全流程

**第二天下午**

**一、责任**

1、帮助企业打造一支具备责任感、使命感、有凝聚力、勇于担当的高效团队！

2、减少沟通成本，提高做事效率，愿意为发生的一切负责任！

**二、执行**

不折不扣拿到成果

**三、感恩、付出**

1、没有经过泪水的团队不会强大，没有经过痛苦的团队不会坚强！

2、一个人的命好不好取决于这个人会不会感恩，珍惜才会拥有，感恩才会长

---

久!