

---

# 《狼性觉醒—打造房企狼鹰销售战队特训营》

## 企业遇到的问题：

- 1、领导的决策不能及时执行，或执行中变样；信息反馈不及时不准确，造成决策失误；
- 2、高傲自大，漠视一切，影响团队的士气和凝聚力。成为害群之马；
- 3、工作没激情，工作没效率，团队没业绩，企业没利润；
- 4、职业能力低下，管理混乱，团队战斗力下降；
- 5、发展速度缓慢，工作效率低下，企业将失去竞争力；
- 6、员工没有学习和创新的意思，就丧失了竞争力，必然被竞争对手淘汰出局；
- 7、员工相互推诿责任，会给企业造成重大损失，最终还是老板买单；
- 8、员工谋取个人利益，损害公司整体利益，成为企业发展的绊脚石。
- 9、销售流程不系统，成交率低。

## 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

### 第一部分：打造狼性团队

#### 第一天上午

---

## 一、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

## 二、狼性团队锻造

(一)、欲望

(二)、目标

## 第二部分：王牌售楼七剑魔法必杀技

### 第一天下午

#### 核心思维：心智售楼

洞悉客户的心智

对不同的客户对症下药

让客户心甘情愿的掏钱

#### 第一招：电邀必到

电话拓客技巧

如何在电话营销前 30 秒内迅速激发客户的兴趣，

从而预防客户的条件反射拒绝心理？

接听电话的邀约

电话跟踪的邀约

电话陌拜的邀约

#### 第二招：同流合污

- 1、客户对于陌生销售越来越抱以怀疑的心态，
- 2、如何迅速和客户建立一种亲密的沟通氛围？

---

同流才能交流  
交流才能交心  
交心才能交易

### **第三招：有问必答**

需求是客户产生购买行为的前提，  
如何去发掘客户的需求或者帮助客户“制造需求”？  
问问题能打断客户的神经链  
让客户的思维跟着自己走  
问对问题赚大钱

### **第四招：蛇打七寸**

客户买的是价值，不是价格。如何渲染产品，让客户立马喜欢？

- 1、价值梳理
- 2、客户需求挖掘
- 3、销售万能公式

## **第二天上午**

### **第五招：异议化解**

客户都有哪些异议  
面对客户提出的各种反对意见，  
我们应该如何有效处理，甚至通过事先预防不让发生？

- 1．先处理心情
- 2．再处理事情
- 3．永远不要反驳客户

### **第六招：价格搞定**

客户明明喜欢房子，却一直在讨价还价犹豫不决，  
如何一招致胜让客户欣然接受价格？

- 1．谈判的核心是让客户找到赢得感觉

---

2. 客户都爱占便宜

3. 不爱买便宜

### **第七招：签单成交**

成交的时候，客户是如何作出购买决定，  
我们又该如何顺着客户的思维提出成交请求？

1. 成交的秘诀就是敢于开口

2. 拒绝是上帝给我们的回报

3. 成交绝招：后悔成交法

## **第三部分：铸造团队狼性执行力**

### **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！