
房地产销售与自信心培训

课程背景：

本课程采用互动式案例教学，由具备丰富理论知识和实践经验的专业人士和第一线的企业家，结合成功或失败的真实案例，采用自我评估、讲授、研讨、案例分析、技能应用的五步法学习方式，提升学员的理论水平和实战能力。

课程时间：1天

课程大纲：

第一部分：销售从细节取胜

1. 售楼处的细节处理
2. 销售流程的细节处理
3. 处理客户异议的细节处理
4. 案例：过于舒适的售楼处

第二部分：销售从方向取胜

1. 开放性思维
2. 有针对性的服务客户
3. 谨防服务过剩
4. 增大客户转介绍的概率
5. 案例：嘉兴住宅案例分析

第三部分：销售从自我提升中取胜

1. 心理素质的培养
2. 行为素质的培养
3. 专业知识的自我提升
4. 身体素质
5. 销售能力

第四部分：我们是否足够自信？

1. 自信心测评
2. 自信心从何而来？
3. 对自信心的几个误解

第五部分：自信心如何建立？

1. 要为自己确立目标
2. 发挥自己的长处
3. 做事要有计划◆
4. 做事不拖延◆
5. 轻易不要放弃◆
6. 学会自我激励◆
7. 不要让自己成为别人
8. 多与支持你的人来往
9. 寻找好的环境
10. 每天进步一点点
11. 找一位类似自己的成功者作楷模
12. 不因别人的反对而停止前进脚步

演练：自信心语言练习

第六部分：直面内心的恐惧

1. 恐惧由何而来

-
2. 害怕把自己交出去
 3. 害怕改变自己
 4. 害怕承认自己
 5. 面对恐惧的应对政策
- 游戏:看图演戏

第七部分:销售心理突破

1. 我应该做什么?
2. 我能够做什么?
3. 我还可以做什么?
4. 客户心理分析
5. 接触客户的策略
6. 如何探寻需求
7. 产品展示的要点
8. 促成只是水到渠成
9. 加大销售演练的力度(任何销售结果来自演练)
10. 如何做销售演练

演练:三角形演练法