

房地产销售谈判技巧

主讲：张垚

培训天数：2天 12小时

课程推荐：

主要特点：详细阐述房地产销售谈判技巧的操作精髓

案例指导：分析房地产销售谈判技巧内训的经典个案

案例训练：掌握房地产销售谈判技巧的技能提升方法

行动建议：房地产销售谈判技巧培训的实战模拟练习

提升建议：引爆房地产销售谈判技巧潜力的行动方案

培训大纲：

第1讲 商务谈判

1 商务谈判的与特征

2 商务谈判的类型

3 商务谈判的基本形式

分析：房地产销售谈判技巧培训案例！

解析：房地产销售谈判技巧内训案例！

案例：房地产销售谈判技巧课程案例分析！

第2讲 游戏规则

1 平等自愿

2 信用至上

3 互惠互利

4 求同存异

5 据理力争

6 人事有别

讨论：房地产销售谈判技巧经典案例讨论！

分组：房地产销售谈判技巧培训案例学习指南

分析：房地产销售谈判技巧学习中的八大陷阱！

第3讲 谈判准备

1 信息收集

2 组织准备

3 方案制订

4 物质准备

5 模拟谈判

互动：房地产销售谈判技巧培训案例评估

分享：某集团房地产销售谈判技巧培训案例

分享：哈佛经典房地产销售谈判技巧案例分析示范

第4讲 谈判开局技巧

1 营造氛围

2 开局步骤

3 开局策略

分享：企业房地产销售谈判技巧培训三步走！

案例：联想(中国)公司的房地产销售谈判技巧培训案例

讨论：明天的道路——企业如何做好房地产销售谈判技巧？

第5讲 磋商技巧

1 报价技巧

2 讨价还价技巧

3 让步技巧

分享：房地产销售谈判技巧培训四部曲！

分享：房地产销售谈判技巧内训五步骤！

分享：企业房地产销售谈判技巧六技巧！

分析：某药业集团所面临的房地产销售谈判技巧难题！

第6讲 谈判策略

1 策略概述

2 切入策略

3 策略要点

4 坚持基点

5 常用策略

6 战术的使用

分析：领导者房地产销售谈判技巧做什么？

分析：房地产销售谈判技巧内训哪些步骤很重要？

分析：房地产销售谈判技巧培训哪个环节很重要？

第7讲 僵局化解技巧

1 僵局原因

2 打消恐惧

3 避免挑衅

4 避免更糟

5 其他处理办法

分析：企业如何贯彻房地产销售谈判技巧全过程？

分析：房地产销售谈判技巧培训，我们做对过什么？

案例：海尔集团房地产销售谈判技巧咨询方案案例研究

第 8 讲 语言技巧

1 问答技巧

2 陈述与反驳技巧

3 形体语言技巧

讨论：企业房地产销售谈判技巧的八面金刚

案例：一次失败的房地产销售谈判技巧培训案例

分组：如何打通企业房地产销售谈判技巧的任督二脉？

第 9 讲 签约技巧

1 终局判断与结束方式

2 合同的订立与担保

3 合同的变更、解除与转让

4 合同纠纷的处理技巧

5 合同的鉴证与公证

案例：麦当劳的房地产销售谈判技巧 UP 计划

分享：房地产销售谈判技巧培训师一句话说清楚房地产销售谈判技巧

房地产销售谈判技巧七宗“最”：从失败中寻找经营秘诀，从检讨中探索成功之道。

第 10 讲 谈判心理

1 谈判者心理素质

2 非语言交流及谎言辨别

3 思维突破与问题解决

分享：房地产销售谈判技巧培训的新金科玉律！

房地产销售谈判技巧深度剖析:疑难问题与解决对策

房地产销售谈判技巧内训解决之道:案例延伸与对策分析

第 11 讲 谈判礼仪

1 主座方礼仪

2 客座方礼仪

3 双方应遵循的礼仪

4 文化差异与涉外商务谈判礼仪和禁忌

分享：房地产销售谈判技巧内训的三种武器

房地产销售谈判技巧实战密码:策略?技巧?案例

房地产销售谈判技巧培训的知识、方法、工具与案例大全