

## 逼定客户与铁军打造

### 课程大纲

#### 第一部分：地产政策深度解析——把握大势、跟上形势

- 一、地产政策深度解析——十八大即将召开、十八大的猜想；
- 二、深度剖析购房者“非买不可”的十个理由——挖掘需求、引导需求；
- 三、房价问题以及房价制定策略——房价抉择、得失权衡；

#### 第二部分：销售人员必备房地产风水——风生水起、价值无限

- 一、风水的基本原理；
- 二、常见的小区风水缺点；
- 三、常见的户型风水缺点；
- 四、楼盘风水点评；（本楼盘风水说辞）

#### 第三部分：运筹帷幄方能决胜千里——策划先行、重在执行

- 一、商业地产实操要点；
- 二、尾盘与滞销楼盘诊断；
- 三、团购计划；

四 前十名报名的企业免费赠送学员全身体检一次，价值 980 元，自备优盘存储体检报告

#### 第四部分：知己知彼——剖析客户、成交至上

- 3.1 难侍候的完美客户，用事实帮助你说话；
- 3.2 乐于助人的给予型客户，保持愉悦的人际关系是关键；
- 3.3 以客户为导向的成就型客户，满足他们的求胜心理；
- 3.4 灵动敏感的浪漫型客户，从他们的内在需求下手；
- 3.5 冷静含蓄的思考型客户，给他们适度的精神空间；

#### 第五部分：细节决定成败——销售细节决定成交时机、成交量

- 4.1 找对人做对事——从众多购房者中找到你需要的人；
- 4.2 得人心者得天下——得购房者的心能成交；
  - 1、动作能够吸引客户的目光；
  - 2、用微笑消除客户的戒备心理；
  - 3、倾听和点头：神奇的感染力；
  - 4、注视的力量：用眼神增加客户的好感；
  - 5、专业的着装，无声胜似有声；
  - 6、适当使用肢体接触增进好感；
- 4.3 状态决定心态——沟通中时刻要“察颜观色”
  - 1、手势透漏了客户的心态；
  - 2、眼睛是心灵的窗口，透过眼镜看性格；
  - 3、客户抖动双腿时，您怎么办；
  - 4、摊开双手；真诚传递感染客户；
  - 5、“4 字腿”的客户怎么应对；
  - 6、您的状态在哪里？您的信任怎么建立？

#### 第六部分：打造销售铁军、掌握销售主动权

- 一、销售人员心态技能提升；
- 二、答疑处理娴熟技巧；
- 三、逼定十个绝招；