

《房地产销售创新与业绩提升》

课程大纲

当日 上午 《有思想的营销》

第一部分 市场困局与思考

- 一、住宅案例：安泰西湖山庄
- 二、商业案例：梦蓝湾商业

第二部分 营销渠道创新与实战策略应用

- 一、活动营销与主动客户扩容
- 二、大事件营销
- 三、小活动营销
- 四、活动营销关键点
- 五、客户会
- 六、主动扩容方式
- 七、多渠道营销（种）
 - 1、网络营销
 - 2、线下（全覆盖）营销
 - 3、微营销
 - 4、诱惑营销
 - 5、推介营销
 - 6、数据库营销
 - 7、名人营销
 - 8、事件炒作营销
 - 9、秀场营销
 - 10、电话营销
 - 11、外销
 - 12、类似传销的“传销”
 - 13、拜访营销
 - 14、跟踪营销
 - 15、口碑营销
 - 16、互动营销
 - 17、圈层营销
 - 18、切割营销
 - 19、诉求营销
 - 20、制导营销
 - 21、拍卖营销
 - 22、分销
 - 23、差异化营销
 - 24、读心（攻心）营销
 - 25、八卦营销
 - 26、众筹营销
 - 27、O2O 营销
 - 28、APP 营销
 - 29、快销
 - 30、包销
 - 31、跨界营销

- 32、大客户营销
- 33、移动整合营销
- 34、网红营销
 - 35、爆品爆点爆销
 - 36、全员（民）营销
 - 37、渠道营销
 - 38、刚需营销

当日 下午 《有策略的营销》

第三部分、销售技巧综合提升方略

- 一、最有效的 10 种营销策略
- 二、营销 36 计
- 三、房市低迷常见 12 种销售手段

第四部分、销售成交逼定策略

一、销售逼定技巧策略——成交

- 1、逼定意义
- 2、逼定时机
- 3、购买信号
- 4、逼定方式
- 5、逼定技巧
- 6、逼定话术

二、快速销售常见 21 种逼定技巧

次日 上午 《有准备的营销》

第四部分、团队销售能力综合提升

- 一、超级销售人员 10 大基本要素及基本要求
- 二、超级销售人员现场销售基本流程
- 三、超级销售人员销售过程与应对技巧
- 四、超级销售人员必备的 6 种能力 6 种心态

第五部分、销售问题处理 19 种经验

次日 下午 《有把握的营销》

第五部分、房地产策划营销与品牌打造

- 1、借力、借势、借人；
- 2、力争求变，手法更新；
- 3、定位准确，终端市场；
- 4、整合资源，实现不可能；
- 5、广告创意，事半功倍；
- 6、超常运做，精益求精；
- 7、确定关系，循序渐进；
- 8、逆向思维，一箭穿心；
- 9、彰显策划魅力，体现企业内涵；
- 10、诚信策划经营，备好终极之战。

第六部分、滞销楼盘成功解套

- 一、房地产面临的难题——滞销
 - 二、房地产滞销因素大揭秘
- 三、楼盘“三五八”阶段滞销及相应对策
- 四、避免滞销的技巧剖析

五、典型滞销楼盘有效解套

(注：以上为大体授课内容，具体内容可根据客户要求调整，或者培训定制。)