

《房地产销售技巧培训》

课程大纲

第一部分 房地产销售实战技巧

- 第一章 销售日志
- 第二章 标准接待流程
- 第三章 客户异议
- 第四章 议价技巧
- 第五章 逼定技巧
- 第六章 捕捉客户成交信号
- 第七章 SP 配合

第二部分 房地产销售谈判技巧

- 一、销售问题的处理技巧
- 二、销售过程与应对技巧
- 三、销售过程应对策略

第三部分 销售杀客逼定技巧

- 一、逼定意义
- 二、逼定时机
- 三、购买信号
- 四、逼定方式
- 五、逼定技巧
- 六、逼定话术
- 七、杀客大法

第四部分 销售逼定策略及成交手段

- 一、营销 36 计
- 二、21 种逼定技巧
- 三、房市低迷常见 12 种销售手段

第五部分 互联网+FDC 拓客绝招技巧实战

- 1、商圈派单
- 2、动线堵截
- 3、社区覆盖
- 4、展会爆破
- 5、油站夹报
- 6、商场巡展
- 7、企业团购
- 8、动迁嫁接
- 9、商户直销
- 10、客户陌拜
- 11、竞品拦截
- 12、商家联动

(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。)