

商业地产投资理财与销售技能提升 讲师：李豪

课程简介：客户购买商业物业就是投资理财，多商业地产销售人员并不了解投资理财的理念、方法与技能。本课程从投资理财角度出发，为房地产销售人员和商业地产销售人员开启，如何引导客户正确投资商业物业的知识与技能，以及正确认识中国房地产市场与市场前景。

课程时间：2天

课程对象：商业地产营销管理人员、商业地产项目管理人员、项目营销和销售
人员

课程收益：

- 1、认识和了解商业地产的特点、不同类型以及开发与运营各环节；
- 2、掌握和学习投资理财理念、知识、技能和商业地产投资理财技能和方法；
- 3、掌握商业地产不同类型的客户特点和客户需求；
- 4、掌握商业地产各类销售技能。

课程大纲：

- 1 关于商业地产
 - 1.1 商业地产的类型
 - 1.2 商业地产开发与经营管理
 - 1.3 商业地产未来和发展
- 2 投资理财理念与投资理财产品分析
 - 2.1 投资理财的目的
 - 2.2 投资理财的模式
 - 2.3 投资理财的五大原则
 - 2.4 投资理财的一个中心两个基本点
 - 2.5 各类投资理财产品分析

- 2.6 如何选择适合自己的投资理财产品和模式
- 3 商业地产投资理财模式
 - 3.1 中国房地产投资的前景
 - 3.2 房地产投资的主要风险与收益模式
 - 3.3 住宅地产投资与商业地产投资分析
 - 3.4 各类商业地产投资模式分析
- 4 商业地产投资客户分析与开拓
 - 4.1 商业地产投资七大类客户分析
 - 4.2 商业地产客户开拓六大直接渠道
 - 4.3 商业地产客户开拓八大间接渠道
 - 4.4 客户渠道的维护与管理
- 5 商业地产大客户销售技巧
 - 5.1 大客户的概念与意义
 - 5.2 商业地产大客户类型与分析
 - 5.3 大客户的销售流程
 - 5.4 大客户的决策机制与沟通模式
 - 5.5 商业地产大客户信息收集
 - 5.6 接近商业地产大客户
 - 5.7 了解和掌握大客户的关键需求点
 - 5.8 如何打动大客户
 - 5.9 大客户拜访技巧
 - 5.10 与大客户建立四种客户关系
- 6 商业地产客户跟进技巧
 - 6.1 客户跟进目的与意义
 - 6.2 客户直接跟进法
 - 6.3 客户间接跟进法
 - 6.4 客户跟进的要点
 - 6.5 客户跟进的评估与总结
 - 6.6 客户跟进中死结的突破

- 7 商业地产客户逼定技巧
 - 7.1 不同销售阶段的逼定技巧
 - 7.2 主动逼定客户要求与技巧
 - 7.3 主动逼定购买的障碍
 - 7.4 主动逼定购买的时机
 - 7.5 快速逼定十法