

---

## 房地产营销职业经理人专业系统培训

(可根据客户的进一步需求选择侧重点，一天讲完所有的知识点有困难，也不便受众体吸收，建议选择强烈需要的知识点需求)

### 一、房地产市场营销学 (房地产市场营销的基础常识和市场格局)

- 1、房地产营销原则及特点
- 2、房地产市场调研、市场分析与形势分析**
- 3、影响房地产营销策略的因素
- 4、房地产营销创新
- 5、房地产项目销售市场定价及项目销售价值的可比性分析

### 二、房地产营销经理职业素质与必备知识

- 1、营销经理的职业定位及职业素养；
- 2、营销经理的岗位要求及职责 -- 销售团队的带领者、公司销售任务及指标的下达和执行者，基层员工与公司之间的桥梁等；
- 3、营销经理的良好行为规范
- 4、营销经理的职业规划导向，晋升途径
- 5、房地产项目开发流程、广告流程、策划流程、销售流程、订购流程等
- 6、房地产销售管理与楼盘销售控制节点分析
- 7、物业与项目后期客户关系管理

### 三、房地产销售团队组建与管理

- 1、销售人员的素质要求和选拔方式
- 2、“点石成金”销售人员培训流程设计
- 3、销售团队竞争意识和团队意识的提升
- 4、销售团队的考核和激励
- 5、优秀销售业务人员的留用和职业规划趋向
- 6、销售管理工作的误区

### 四、房地产营销经理工作方法和职业技能训练

- 1、房地产项目销售说辞、提炼以及项目卖点深度挖掘：  
(1) 包括电话接听，沙盘，户型，景观，区域，项目，投资等说辞的内容；  
(2) 深度挖掘项目卖点的必要性；  
(3) 挖掘的方向；  
(4) 深入挖掘信息和老卖点的组合模式；  
(5) 挖掘深度卖点的时机及方法；
- 2、销售技巧训练提升  
(1) 如何提高接待客户的命中率；(2) 楼盘的介绍方法；(3) 刁难问题的应对技巧；(4) 现场成交的绝招；(5) 客户危机事件的处理等等
- 3、房地产项目销售案场管理  
(1) 售楼处的布置及功能分区；(2) 销售物料的存放管理；(3) 项目销售数据统计与分析(日报、周报、月报、客户档案等各类表格及作用)；  
(4) 合同文档管理；(5) 样板房的管理；(6) 现场问题解决预案；  
(7) 销售大厅需要公示的文件；(8) 销售所需表格单据的设定和执行；  
(9) 客户接待流程；(10) 备案条件的准备；(11) 合同备案要点及易错点；(12) 银行按揭的准备及衔接；(13) 按揭回款的办理及注意事

---

项；（14）合同签定要点及易错点；（15）房地产销售中问题及解决方案

#### 4、SP 实战演练

现场模拟营销经理需处理的各类销售环节中的突发事件和问题，综合考察营销经理的应变能力及处理问题的水平和艺术。

#### 五、房地产实战营销策略

1、影响房地产营销策略制定的因素分析

2、4P 策略在房地产中的运用

3、房地产营销类别及特点（网络营销，展会营销，文化营销，体验式营销，绿色营销，概念营销）

4、营销计划的制定策略、推广执行与配合

（1）房地产营销类别及特点（网络营销，展会营销，文化营销，体验式营销，绿色营销，概念营销）

（2）基本媒体知识（报媒、户外媒体、公交站牌、电视等等）

（3）推广计划：常见推广手段，推广渠道，评估推广效果等；

（4）推广方案的制定

5、房地产全程营销案例分析

房地产全程营销案例详解（前期的市调、价格体系、营销策略及推广计划、客户蓄水及开盘方案、销售节奏控制以及尾盘的策略等）