

# 全员个人销售渠道建设与拓客

课程形式：- 讲授 - 启发式、互动式教学 - 小组讨论 - 案例分析

课时：1-2 天

通过本课程的学习，您将获得如下收益：

- 1、建立公司全员参与项目销售意识,在原有基础上继续深化和引导大家的全员营销意识；
- 2、了解现今房地产销售环境,掌握如何启发并把握客户需求,引导学员主动去寻找身边的资源并有效建立销售渠道，掌握客户网络营销手段和朋友圈的拓展；
- 3、掌握客户基础心理活动和表达沟通技巧，培养顾客的信赖感，从而有效的达成来访并配合成交。

课纲:

## 第一部分 各部门在全过程营销管理中的重要作为

### 一、 深化全员全过程营销参与意识

#### 一) 全程、系统的项目营销体系

- 1、营销的理想境界
- 2、营销计划的制定

#### 二) 全员营销全程运作结合案例分析——基于关键点的项目和产品定位的前期操作

- 1、 如何进行创新高效的营销推广手法——树立项目品牌形象
- 2、 酵母客户的产生

### 二、 全员如何运用房地产全过程体验式营销促动客户需求

#### 一) 体验式营销的目的

#### 二) 体验式营销四大“体验”

#### 三) 客户体验管理—客户接触点

#### 四) 典型案例分析--展示区关键场景标准化

#### 五) 如何建立房地产全过程体验营销模式

## 第二部分 如何帮助员工进行拓客渠道建设

### 壹、 网络营销手段如何有效的在房地产销售中运用(如何建立网络营销渠道)

#### 一) 什么是网络营销？

#### 二) 网络营销包含哪些？

网络广告、论坛营销（社区营销、贴吧营销）、博客营销、口碑营销、病毒营销、精准营销、饥饿营销、借力营销、网络品牌营销、整合营销、网络公关（危机公关）、新闻营销、软文营销、电子邮件营销（EDM）、视频营销等。

#### 三) 如何有效运用互联网营销工具

- 1、互联网营销全方位工具：手机网站、微信、微博、QQ、O2O、业主论

坛；

## 2、微信营销

微信营销八大功能

微信营销六大优势

个人如何建立微信平台

建微信平台四个注意要点

六种有效快速加粉方法

四位一体维持粉量模式

五种有效转化客户的手段

如何构建微信全民经纪人平台

## 二、如何拓展“朋友圈”，建立亲朋好友的客户开拓网络

### 一) 朋友圈营销手段

#### 1、线上全民营销

微信运用、个人微信公众号和公司微信公众号结合，等

#### 2、线下全民营销

日常销售意识营造、朋友网络运用、各类活动与会议的运用等等

### 二) 线上拓展朋友圈的方法

1、如何在网络上给客户留下美好和信任的第一印象？

2、如何开门见山有效的开场白

### 三) 线下朋友圈拓客的方法与技巧

1、列举名单并分析

2、邀约技巧

3、总结邀约不来的原因

4、推荐项目的技巧

5、有效跟进

## 第三部分 如何建立客户间信任并帮助业务促成

### 一) 如何寻找顾客的需求——探询篇

1、询问的重要性

2、询问的方式

3、询问的策略

### 二) 如何寻找顾客的需求——聆听篇

1、人与人之间的沟通是双向的,但销售角色往往过于急躁而倾向于表达,而缺乏聆听

2、良好的聆听应该是: 听清事实、听出关联、听到感觉

3、学习正确的聆听方式

### 三) 如何满足顾客的需求——陈述利益

1、使用合适的产品特性与益处满足客户需求的技能

2、人们购买的是产品的好处而非特性

- 3、特性与益处
- 4、如何满足客户需求
- 5、如何正确使用推广工具---产品介绍书或文字性材料

四) 销售心理与行为分析 (象限有效分析)

- 1、房地产客户不同感知模式的特点
- 2、房地产客户不同知感模式的对应方法

五) 情境与房地产客户消费者购买行为

- 1、房地产客户消费者情境及其构成
- 2、房地产客户沟通情境、购买情境、使用情境
- 3、房地产客户情境、产品和消费者之间的交互影响