

渠道为王--打造狼性渠道团队

- 5 第一模块 房地产渠道团队的组建
 - 1、 打造适合项目的渠道团队
 - 2、 渠道团队的招募与培训
 - 3、 编外经纪人的发展与管理
 - 4、 激励制度缔造狼性渠道团队
 - 10 5、 高效率拓客工具的准备
 - 6、 全民营销移动平台的搭建

- 第二模块 房地产渠道拓客思路
 - 1、 全民营销体系的打造
 - 15 2、 绘制客户作战地图
 - 3、 金融系统拓客思路
 - 4、 教育系统拓客思路
 - 5、 医疗系统拓客思路
 - 6、 政府与事业单位拓客思路
 - 20 7、 部队及军事机构拓客思路
 - 8、 工商联及各大商会拓客思路
 - 9、 4S店及车友会拓客思路
 - 10、 商场及大型超市拓客思路

- 25 第三模块 房地产渠道拓客手法与技巧
 - 1、 派发单页拓客技巧
 - 2、 电话邀约技巧
 - 3、 与中介合作的策略与方法
 - 4、 团购推售实施技巧
 - 30 5、 外部展点拓客技巧
 - 6、 异地拓客手法与技巧
 - 7、 渠道人员拜访客户注意点
 - 8、 老客户再拓展技巧

- 35 第四模块 房地产渠道与策划的结合
 - 1、 策划部门的线下支持
 - 2、 标准化活动的组织与安排
 - 3、 定制化活动的组织与安排
 - 4、 “网络渠道”的巧妙运用
 - 40 5、 “移动端渠道”的巧妙运用

6、 策划“策”出来的渠道

第五模块 渠道的过程管控与结果管控

- 1、 渠道人员的日常行为制度
- 5 2、 渠道的过程管理要点
- 3、 渠道的结果管理要点
- 4、 渠道后台工作管理要点

第六模块 豪宅项目的渠道管理

- 10 1、 团队素质的再提升
- 2、 拓客方式的再提升
- 3、 渠道工作的精准化操作

第七模块 商业项目的渠道管理

- 15 1、 商铺投资知识面的拓宽
- 2、 拓客方式的创新
- 3、 招商与销售并举的拓展模式