

建筑风水培训课程

培训对象:建筑设计、房地产开发及其相关企业（设计公司、经纪公司等）的董事长、总经理、副总经理、设计人员、营销人员等

培训方式:讲授、故事、案例分析、小组研讨等启发式等互动教学模式。

课程目标：

掌握风水基本理论知识和基本应用；

熟知房地产开发风水实操全案策划——从项目选址及环境勘验，到小区综合布局、开门立向、户型结构、景观设计等相关环节的风水要素和风水调理方法；

掌握通过风水塑造房产价值、引导客户选房的技巧和方法；

风水营销的文案策划技巧、如何打“风水牌”，营造、构建并展现项目的“风水亮点”，吸引意向眼球；

课程提纲：

第一部分：风水理论基础与风水应用基础（基础讲解）

壹、 什么是风水？研究人与自然和谐相处的综合性学科。

贰、 风水的核心意义和作用

- 1、保合太和 实现兴旺吉祥
- 2、燮理阴阳 追求自然之美
- 3、执常应变 选取最佳时空
- 4、与时俱进 推动生态平衡

参、 建筑房产风水的意义

- 1、增加市场品牌卖点
- 2、提升物业价值和产值
- 3、满足业主置业精神需求
- 4、积德造福必有余庆

四、 风水的魂道术器；

- 1、铸魂：敬天爱人
- 2、明道：天人合一、阴阳平衡、顺养生气、内圣外旺
- 3、优术：形势学说、理气学说
- 4、利器：风水工具、风水器物

伍、 风水学包括那些基本内容？

六、 名人富豪如何看待和利用风水？

七、 风水在古今中外的应用:北京、故宫、苏州园林、八卦村...

八、 建筑风水与人财两旺？

1、大环境

2、中环境

3、小环境

九、 房地产风水策划和制胜之道

1、风水提升无形价值：相邻的两个楼盘为何售价高的反而好卖？

2、风水迎合大众心理：为什么越富裕越讲究风水？

3、风水关注高端客户：香港富商为什么退房？

4、风水打造新的卖点：案例：为什么降价无效，风水有效？

5、风水吸引意向眼球：案例：当日售罄不是神话！

6、风水缩短销售周期：案例：为什么该项目价格还没有最后确定就已经预订一空？

7、风水降低销售成本：调查显示进行了风水策划的开发项目，销售价位至少可上浮5%—10%，销售周期可缩短6—10个月。

壹零、 房地产风水常见风水问题

1、环境勘验失察（地形道路的利用）

2、规划布局不当（立向开门的选择）

3、内宅设计缺陷（重点中的重点）

4、凶煞处理不利（化煞方法不当）

5、生气散而不聚（环境构造和空间利用）

6、审美脱离国情（过于标新立异）

壹壹、 看风水都看什么？常用什么工具？

壹贰、 房地产风水营销策划和实操步骤

1、风水规划或风水评估：通过项目勘察发掘“风水亮点”

2、风水造势和宣传：风水文案的写作和风水营销软文推广

3、风水培训：组织对相关人员的風水知识普及培训开展全员营销

4、风水咨询：贯穿房地产销售过程的全案咨询

5、风水服务：个别风水点问题的处理和售后咨询服务解决客户后顾之忧

第二部分：建筑风水实战研讨

壹参、 建筑风水设计项目与标准：

1、项目环境风水：天人合一、四象互应

——外部环境三要素：自然环境、人文环境和人工环境

2、基地勘验风水：背山面水、聚气藏风

——何谓“五害十败”之地？如何鉴别地质地形地貌风水？

3、区域布局风水：法象自然、趋吉避凶

——布局要素及开门立向的风水之道

4、园林景观风水：五行和合、生机旺盛

——如何借助景观元素画龙点睛增旺风水？

5、户型结构风水：和谐端庄、立向从正

——户型设计缺陷的影响和调理方法

6、园区道路：内柔外刚、内外和融

——园区道路的风水禁忌和五行调理

7、大门定向：采光纳气、主次分明

——主门、副门的功能和定向原则

壹四、 如何应用风水知识促进房产销售研讨：

1. 巧用风水知识，沟通良好客户关系

2. 轻松应对客户风水问题

3. 挖掘风水特点，促进房产销售

4. 解决风水异议，促使成交

壹伍、 学员问题互动答疑解惑

(培训时间：一天六小时)