

房地产销售人员易经风水文化知识培训

改革开放三十年特别是近 10 年来，我国房地产业飞速发展。作为房地产公司核心主力的销售人员，除需掌握基本的营销知识、房地产专业知识外，还应该学习中华民族几千年传承的易经风水文化知识，以适应客户对易经、风水文化的关注与需求等，更好地完成销售目标。

易经、风水是中国几千年的本民族文化遗产，在中国大众的心里仍然有深厚的沉淀与影响。

风水，简而言之就是依照“天人合一”的理念设计规划建筑物的选址、构造的知识与学问。它以阴阳、五行、易经、风水等原理为指导，建造出最适合人类的生活与工作环境等，达到人与环境的和谐统一、达到趋利避害的效果。风水学综合了天文、地理、景观、建筑、自然、心理、物理、人文等学科的知识。

一、培训目标及意义：

1，促进房产销售

风水文化传承几千年，许多客户都非常重视房屋风水，因此需要销售人员多了解易经、风水知识，才能解决客户提出的问题，并打消客户可能存在的疑虑而达成销售。

2，提高房产“附加值”

提升销售人员工作技能，以“人无我有”的优势，利用文化提高企业竞争力；

3，提高企业凝聚力

为员工充电、提高员工的新的技能，又作为一种福利，增强企业凝聚力和向心力；

4，提高客户亲和力

根据客户要求，可主动根据风水知识对一些风水不太好的房屋提出化解与改进，和客户融合亲近，提高亲和力。

二、培训对象（房地产及相关联公司）：

- 1，房地产公司及房屋销售代理公司销售管理人员；
- 2，优秀置业顾问；
- 3，有意愿从事房地产销售工作的易学风水爱好者；
- 4，公司营销高层，公司总经理。

三、培训讲师：

翟一名老师是一位中国古代学术研究者，永远把“非上上智 無了了心”挂于心间，时刻提醒自己对学术的追求，永远把“下闲棋 烧冷灶 布冷子 走独门”为核心，

翟一名老师课程意在立“天人合一”之绝高境地，集儒商、佛商、易经之大集，汇中西方智慧文化之结晶，于旁征博引里见精神，在纵横捭阖中展智慧。通过修心养性、培育人文情怀、提高管理能力和领导素质、体会博大精深的伟人智慧、修炼广阔的胸襟，最终成就事业。

翟一名老师深入浅出阐释阴阳卦爻玄妙哲理，得心应手掌握“知人心、知时位、知危机”的管理技巧——越来越多的人开始感知他国学造诣的无穷力量，认知他变易、不易与简易管理决策的大智慧，明白他独特而有效的管理学执行操作方法。听他讲中国传统文化精髓，一切都变得容易。

四、培训内容：

- 1，易经风水基础知识
- 2，天干、地支、五行、八卦等知识，及在房地产中运用
- 3，“五行”生克与家居风水
- 4，户型风水及样板间风水
- 5，解决问题：客户关注的风水事项
- 6，风水销售技巧
- 7，宅命计算法，命理与楼盘号码的选择
- 8，现场实践：学员公司楼盘项目风水优势总结（专家亲自指点），其中包括优势宣讲标准语言汇总及风水方面缺陷语言解决技巧。