

# 逆势房地产销售与风水知识应用

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

风水文化遗产几千年，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。

#### 主师介绍：

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。

#### 一、风水基础知识概述

风水，古代称为堪舆，从现代科学理论来看，风水学是集地质学、环境景观学、自然生态建筑学以及地球磁场方位学于一体的综合性学科。

这里将主要介绍与楼盘建筑有关的风水基础知识，包括：

1、基本理论（阴阳，五行，八卦，天干，地支，龙，山、沙，水，向等）；

风水理论必须知道的概念与名词；

2、八宅基础（风水方位学，不同方位有不同风水学意义）

3、玄空基础（通过九星飞宫判断不同座向不同时期楼盘的风水学意义）

4、峦头与理气基础（从周围环境以及楼盘的形状，方位颜色等判断楼盘风水）

## 二、楼盘环境风水

1、楼盘的周边环境；

2、四周建筑物对楼盘的影响；

3、楼盘内部环境；

4、住宅形势及峦头吉凶；

## 三、楼盘方位与朝向风水

1、五行方位观；

2、如何选择方位；

3、楼盘坐向的判别法；

4、楼层生肖选择法；

## 四、户型风水

1、户型外环境的选择；

2、户型形状对居住者的影响；

3、户型形式及特点；

4、户型各功能区的风水要求；

## 五、实用风水学

1、风水与健康 2、风水与事业

3、风水与求财 4、风水与情感

5、风水与文昌（学习）

## 六、售楼风水技巧实战：如何应对顾客购房时常问的风水问题

原则：

1、风水无好坏，只有针对性（同一风水对不同人有不同作用）；

2、满足客户不同的需求（不同的人需要不同的风水）；

3、风水轮流转（同一风水不同时期好坏不同）；

（1）如何将风水巧妙结合到售楼技巧中去；

（2）如何向不懂风水的客户介绍楼盘风水；

（3）遇到略懂风水，或带风水师来购楼的客户怎么办？

（4）针对本楼盘风水如何扬长避短？

说明：

1、本内容专为无风水知识人员设计，浅显易懂；

2、讲课主要以大量实际案例说明，深入浅出。

## 第二天：房地产销售人员职业素质提升

### 一、卓越销售人员心态重塑与成功修炼

【您应该知道】人人生来都是冠军！

## 1、卓越销售人员应具备什么样的心态

【提示】关于销售高手心态

【提示】销售高手要注意克服 8 种负面心态

## 2、塑造良好心态的四大方法

## 3、卓越销售人员成功修炼

(1) 销售人员素质、观念、心态与技能分析

(2) 卓越销售人员成功修炼的途径

(3) 卓越销售人员成功修炼的方法

## 二、销售人员情绪与压力管理

### 1、积极情绪与消极情绪

### 2、积极情绪的培养

### 3、消极情绪的化解

### 4、什么是压力和压力管理？

### 5、销售人员的压力来源

### 6、销售高手的压力表现

### 7、压力管理的十大方法

## 三、销售人员自我激励

### 1、什么是员工自我激励

### 2、销售高手的激励因素探查

【提示】赫茨伯格的“双因素理论”比对

3、员工自我激励的十大方法

4、只做成功者——卓越信念培养

5、坚守成功信念

#### 四、房地产销售人员职业生涯规划

1、什么是职业生涯规划

2、员工个人目标与公司关系认识

3、个人因素对职业生涯的影响

4、销售人员如何规划自己的职业生涯

(1) 性格与职业关系

(2) 兴趣与职业关系

(3) 能力与职业关系

(4) 房地产销售人员职业生涯规划因素分析

(5) 房地产销售人员职业生涯规划方法

(6) 职业生涯规划的评价

(7) 房地产销售人员职业生涯规划方案的选择

(8) 房地产销售人员职业发展途径