

《神州房地产趋势分析与个贷客户维护实战营》

【课程收益】

- 1、通过深入研究房地产市场影响因子与历史表现，判断中国房地产市场未来走势；
- 2、使营销人员掌握娴熟的销售技巧，提高销售成交率；
- 3、利用交叉销售流程增加产品与客户的粘贴率；
- 4、提高个贷客户经理维护客户技巧；
- 5、拓展个贷客户经理营销渠道。

【课程对象】

个贷客户经理、理财经理，财富管理顾问、金融业人员、基层主管、中阶主管。

【课程时间】

1天，6小时。

【课程大纲】

一、房地产行业市场分析

1. 房地产市场基本概念
 - A. 房价收入比
 - B. 商品房去库存
 - C. 空置率
2. 房地产市场影响因素
 - A. 中国经济增长与收入水平
 - B. 城市化进程

- C. 中国人口数量与结构
- D. 中国土地政策
- E. 中国的城市分层与资源分配的不平衡
- F. 宽松的流动性

G. 居民投资渠道的缺乏

二、中国房地产市场的未来走势

1. 中国房价名义价值与国际社会对比
 - A. 总市值
 - B. 中国主要城市房价水平及国际对比
2. 房价相对水平
 - A. 房价收入比
 - B. 租金回报率
 - C. 库存
3. 房地产杠杆水平
4. 城镇化的推进与土地财政改革的艰难
5. 货币信贷政策
 - A. 历年调控政策与市场反应
 - B. 2016 开始严格的调控政策

三、个贷主动服务营销

1. 个贷主动服务营销的概念

2. 个贷主动服务营销的角色

- A. 顾问
- B. 朋友
- C. 合作伙伴
- D. 优质服务提供者

3. 客户拓展的方法

- A. 转介绍开拓法
- B. 社团开拓法
- C. 路演开拓法
- D. 随机开拓法
- E. 目标市场开拓法
- F. 互联网开拓法
- G. 联动营销法
- H. 陌生拜访法
- I. 电话营销法
- J. 缘故开拓法

4. 主动服务营销客户心理解析

- A. 需求心理行为分析
- B. 逆反心理行为分析
- C. 表现心理行为分析
- D. 期望心理行为分析
- E. 学习心理行为分析

F. 晕轮效应心理行为分析

四、客户关系深入环节解析

1. 催眠的艺术
2. 卸下心防最通用的方式
3. 关系深入的关键
4. 头脑风暴：深入法则大解析
5. 头脑风暴：影响力
6. 感性情境设定
7. 深挖客户信息流程
8. 熟客深耕广耕训练
9. 陌客深耕广耕训练
10. 感性营销
11. 心灵分享

五、客户关系维护与转介绍法则

1. 客户关系维护的重要性：250法则
2. 客户转介绍六步骤
3. 客户关系维护七大方法

六、掌握话术不求人

1. 制作专属于您的关系深入大法
2. 现在与未来的差异

3. 客户为什么要找我
4. 将客户带入情境三大关键
5. 如何掌握六大情境
6. 头脑风暴-情境分享跟我这样做
7. 头脑风暴-写下自己的情境故事