

## 【魅力邀约 开发高手】

### 业务邀约开发实战技巧

#### 课程介绍

如何成为邀约高手？

如何客流稳定不断？

如何提高客户有效率？

如何让自己业绩1年等于别人3年？

掌握【魅力邀约 开发高手】课程，就掌握了客流成交！

你的邀约是不是就为来客户？

你的开发是不是就为完成客流指标？

邀约，不仅为客流，还要为签单！

【魅力邀约 开发高手】课程，不仅让客户主动来，还提高签单率！

你是不是总是问客户什么时候过来？

想想，这样的话术客户能来么？

你是不是总是说我们有什么活动？

思考一下，你的理由能打动客户么？

不下功夫的邀约怎能来客户！

太表面化的开发客户怎能有好感知！

【魅力邀约 开发高手】课程让你，走进客户心里，深度邀约！

你的开发和他人有什么不同？

你的沟通对客户有什么吸引力？

定制化的邀约才是真邀约！

价值化的沟通才是好沟通！

**【魅力邀约 开发高手】课程，掌握一整套价值定制化业务体系！**

客户不来，是因为你太自私！

签单不多，是因为你太急功近利！

学习本课程，豁然开朗，登临新境。

**不仅提高邀约开发成功率，而且提高签单成功率！**

你是不是不想做业务顾问？

是不是感觉做业务没有乐趣？

你没有发现自己，

你没有真正理解邀约开发，

**【魅力邀约 开发高手】课程，提升境界，增强业务耐性！**



## 主讲老师：余木

资深营销操盘手  
职业团队建设师  
多家企业商业顾问  
中国十强讲师

20多年营销操盘和培训咨询经验  
15年大型营销活动操盘和顾问经验  
为深度合作公司整体操盘营销发展  
为不少公司策划营销战略战术战斗  
为众多知名企业和特色公司培训

### 【课程大纲】：

#### 一、【业务邀约开发通病】：你有这些病症么？

- 1、市场业务邀约开发3大通病——不去除，客流无保障
- 2、4无营销邀约开发导致低效率——需要系统化消除
- 3、2种常见邀约开发人——不升级，客流很难提高

#### 二、【标准化邀约开发】：没有扎好马步，就想成为邀约开发高手？

- 1、要成为高手，先要打好基础——从低级化到标准化
- 2、产值要升级，邀约先要升级——低级营销邀约开发的8大升级
- 3、一级比一级厉害——邀约开发发展4级进阶
- 4、心中有谱，邀约有本——标准化邀约开发7大内容方法

#### 三、【邀约开发思维】：思维在哪里，境界就在哪里！

- 1、什么样的方式，适合现在的邀约开发？  
案例对比，方式归纳，找到适合自己的邀约方法。
- 2、邀约开发靠什么吸引？  
6大邀约思维方式的原理、演绎、案例、训练。
- 3、邀约开发核心是什么？  
赢得信赖感的2大层面和3大方式
- 4、邀约开发如何步步吸引客户？
  - 1) 掌握业务邀约开发5大特征方式，心中有智慧
  - 2) 掌握业务邀约开发6大流程，庖丁解牛般沟通

#### 四、【业务邀约开发策划准备】：好业务员，都是策划师！

- 1、业务不系统，怎能脱颖而出——业务邀约开发的2个层面9大系统
- 2、业务好不好，策划见真功——6大策略助力邀约开发成功
- 3、邀约开发定向很重要——实现邀约沟通7大目标
- 4、邀约开发沟通3个层面准备——准备到位，邀约不累

#### 五、【高手邀约开发方法论】：价值到了，客户就来了！

- 1、精细化调研：没有调研，就没有好开发

- 1) 如何让调研有效促进邀约开发？
- 2) 精细化调研的4大目标、6大流程、9大内容、3大手法
- 2、顾问式教导：为客户解决问题，沟通才有价值**
- 1) 顾问式开场的4个维度12个好方法，让客户接通率翻几倍
- 2) 4个不一样的邀约法则，让客户无法拒绝你
- 3) 6大价值流程方法——让客户步步跟你走
- 4) 8大价值塑造技巧——让客户主动联系你
- 5) 4大精细化邀约话术——让客户听你的
- 6) 客户异议如何化解？——5个好方式，让异议加速客户到来
- 7) 如何有效与客户互动？——顾问式互动让邀约顺畅进行
- 3、朋友化沟通：像朋友一样，沟通才有温度**
- 1) 朋友化沟通的心境价值和营造
- 2) 朋友化开场的10个好方法，让开场轻松自如
- 3) 亲近客户的8大好方式
- 4) 拉近客户距离的5种好话语
- 4、成果化目标：**
- 1) 商业成交的起因与目标
- 2) 朋友交往的方式与情感
- 3) 成果化目标的流程设计
- 4) 成果化目标的实现路径

## **六、【顾问式电话营销】：**

### **1、系统性电话营销：你的邀约，是单一的，还是系统的？**

- 1) 电话营销3阶段纵向系统
- 2) 电话营销4版块横向系统

### **2、电话营销三部曲：**

- 1) 电话营销虎头技巧：如何吸引客户？  
“5新”对话，让客户不排斥电销
- 2) 电话营销猪肚技巧：如何打动客户？  
“6讲4美”，让客户不想挂电话
- 3) 电话营销豹尾技巧：如何促客行动？  
4个技术，促进客户“3动”

### **3、不同资源名单，不同的邀约话术：**

- 1) 热门名单电话该怎样打？
- 2) 老资源名单电话该怎么打？

### **4、如何让自己的电话营销出效果？**

- 1) 活动型电话营销案例、方法、话术
- 2) 区域型电话营销案例、方法、话术
- 3) 价值型电话营销案例、方法、话术
- 4) 情感型电话营销案例、方法、话术

## 5、电销回访技术：回访电话该怎样打？

- 1) 回访和初访，语气话术不一样
- 2) 回访前，做好4个准备
- 3) 回访中，做好2个沟通、4个塑造、1个促进
- 4) 回访后，跟进4个注意

## 6、电话营销4个技巧：

- 1) 电销“多少”技巧
- 2) 电销“动静”技巧
- 3) 电销“好奇”技巧
- 4) 电销“收放”技巧

## 7、电话营销如何促进签单？

电话营销，不仅为了来客，更是为了签单

- 1) 电话营销6个方面要做的
- 2) 电话营销3个方面不能做的

## 七、【价值型微信营销】：

### （一）微信营销之定位和设置：

#### 1、微信定位设计：

- 1) 微信定位不清晰，怎能系统化的开展微信营销
- 2) 清晰微信营销5个目的，让微信营销方向明确
- 3) 为什么客户要在乎你的微信？
- 4) 你的微信想带给客户什么价值？
- 5) 8个角度方法，做好自我人设。

#### 2、微信设置：看似简单，其实不简单

如何让自己的微信在客户众多微信中脱颖而出？

- 1) 微信头像设置6大方法，让自己头像极有特色
- 2) 微信封面设置4大技巧，让微信营销长上翅膀
- 3) 6种微信昵称，赢得客户喜欢
- 4) 7种个性签名，既有个性，又吸引客户
- 5) 微信地区设置也有技巧

### （二）微信营销之加微：

#### 1、4种加微好途径

#### 2、微信验证语设计：

- 1) 3种区域验证语方法话术
- 2) 2种品牌验证语方法话术
- 3) 5种产品验证语方法话术
- 4) 5种知识验证语方法话术
- 5) 3种个人成就验证语话术
- 6) 2种价格验证语方法话术

- 7) 2种活动验证语方法话术
- 8) 4种身份验证语方法话术
- 9) 2种交友验证语方法话术
- 10) 2种幽默验证语方法话术
- 11) 3种诱惑加人方法话术
- 12) 2种模糊验证语方法话术

### **(三) 微信营销之私信：**

#### **1、如何私信微聊客户？**

- 1) 微销客情调研和分析，5大类客情关注
- 2) 如何微聊让客户记住你？
- 3) 私信要避免的7个问题
- 4) 微销要准备的事项和工具

#### **2、私信如何拉近关系？私信5类情感营销的价值、内容、话术、工具**

- 1) 如何关爱客户？10种关爱，让客户倍感亲近
- 2) 如何用幽默吸引客户？4类幽默，让客户轻松沟通
- 3) 如何私信激励客户？4种激励，促进客户好印象
- 4) 如何用新闻引起客户关注？4类新闻是好东西
- 5) 如何与客户交心沟通？让客户讲出心里话的好方法

#### **3、私信如何传递价值？私信价值营销4大方面内容、话术、工具**

- 1) 微信如何用10类装修知识教导客户？
- 2) 微信如何从8个角度传递公司价值？
- 3) 微信如何通过5种话术，沟通传递客户关注的？
- 4) 微信如何通过营造氛围赢得信赖？

#### **4、私信如何传播活动？私信活动营销5个方式、内容、话术、工具**

- 1) 5个角度，传递公司活动价值，吸引客户到访
- 2) 家家有活动，活动经常有，如何增添活动的新鲜感？

#### **5、私信如何形成烙印？私信自我营销2类方式、内容、话术、工具**

- 1) 自我营销定位设计
- 2) 自我营销的9大步骤
- 3) 自我营销的6种手法
- 4) 印象营销连续剧方法

#### **6、私信如何良好跟单？私信跟单促进的方式、内容、话术**

- 1) 给客户发私信的4个好时机
- 2) 6类信息助推微信跟单
- 3) 电话微信双重跟单好方式

#### **7、微信如何为客户答疑解惑？**

- 1) 为客户答疑解惑注意事项

- 2) 为客户答疑解惑 3 大注意
- 3) 为客户答疑解惑 5 个用心

#### **8、微信如何通过互动激活客户？**

11 种微信有效互动激活术（技术和话术），让沉淀的客户都激活起来

#### **9、准客户不回微信怎么办？**

- 1) 3 大沟通角度方法
- 2) 9 种表露心迹话术
- 3) 2 种展现行为话术
- 4) 6 种待客情感话术

#### **（四）微信营销之朋友圈营销：**

##### **1、微信朋友圈定位很重要，如何做好自己的定位？**

##### **2、朋友圈内容营销：**

- 1) 产品类内容如何展现，才能吸引业主？
- 2) 生活类内容如何展现，触动客户情绪？

##### **3、朋友圈内容设计：**

- 1) 4 大有情设计
- 2) 6 大有趣设计
- 3) 5 大有理设计
- 4) 6 大有识设计
- 5) 5 大有料设计
- 6) 7 大有新设计

##### **4、朋友圈 12 大互动玩法，吸引客户自动互动**

##### **5、朋友圈如何好看？**

掌握 9 大技巧，微友会多看

##### **6、朋友圈注意：**

9 类东西不能发，10 类东西要多发

##### **7、朋友圈的高阶玩法，让营销上升高度**

##### **8、设计好朋友圈形式，让自己在微友圈出众**

##### **9、朋友圈素材 8 大来源渠道**

##### **10、如何给客户朋友圈点赞评论？如何赢得客户好感并互动？**

#### **（五）微信营销之社群营销：**

##### **1、社群营销价值和定位方法**

##### **2、加入社群：到他人社群，如何拓展客户？**

- 1) 入群动作
- 2) 入群 4 步
- 3) 混群 6 术
- 4) 吸粉 5 招
- 5) 群促 5 法

##### **3、自建社群：社群重点不在建，而在活！**

- 1) 建群 3 规

- 2) 引流 8 法
- 3) 激活 10 术
- 4) 输出 8 类
- 5) 活动 5 法
- 6) 重要 4 点
- 7) 运营 4 感
- 4、群课技术：如何让群课产生好效果？**
  - 1) 群课 3 大时机
  - 2) 群课核心要求
  - 3) 群课内容设计
  - 4) 讲课 5 点要求
  - 5) 课前 3 个要求
  - 6) 课后 2 点要求
- 5、自建兴趣群的方法和运用技巧**

## **八、【精细化小区营销】：**

- 1、小区时期不同，邀约方法话术不同：**
  - 1) 10 年以上老小区邀约开发方法和话术
  - 2) 5 年以上小区邀约开发方法和话术
  - 3) 新小区邀约开发方法和话术
  - 4) 建设中小区邀约开发方式和话术
- 2、小区定位不同，开发方式方法不同：**
  - 1) 单位小区开发方式和邀约方法
  - 2) 大宅别墅开发方式和邀约方法
  - 3) 中端小区开发方式和邀约方法
  - 4) 低价小区开发方式和邀约方法
- 3、小区关系不同，营销邀约策略不同：**
  - 1) 售楼关系较好的小区营销策略和合作带客方法
  - 2) 物业关系较好的小区营销策略和合作带客方法
  - 3) 单位关系较好的小区营销策略和合作带客方法
  - 4) 业主关系较好的小区营销策略和邀约方法
  - 5) 其它关系较好的小区营销策略和邀约方法
  - 6) 没有关系的小区营销策略和邀约方法
- 4、如何挖掘小区邀约卖点？**
  - 1) 小区邀约 7 大卖点角度话术，让业主纷纷来访
  - 2) 小区邀约 3 大卖点活动，让小区活动客流增多
- 5、如何运作小区专场活动？**
  - 1) 什么情况下适合开展小区专场活动？
  - 2) 小区专场活动 7 类方式
  - 3) 小区专场活动 12 大流程

- 4) 小区专场活动前 6 大准备
- 5) 小区专场活动客流邀约技巧

#### **6、小区营销如何精细化执行？**

- 1) 小区营销执行 3 大纪律
- 2) 小区营销 3 大阶段执行策略
- 3) 小区营销精细客情分析 5 大内容
- 4) 小区营销 6 大执行关键点
- 5) 小区营销执行力度 4 大把控

### **九、【朋友化关系营销】：**

沟通的过程，就是关系营销的过程

#### **1、让关系变成签单资源：**

- 1) 如何拓展客户关系？
- 2) 客户 5 大价值运用
- 3) 关系营销 5 大原则

#### **2、业务人员如何获得客户转介绍？**

- 1) 认识客户的关系网络
- 2) 请客户转介绍的 4 大时机把握
- 3) 电话请客户转介绍的技巧
- 4) 微信请客户转介绍的技巧
- 5) 当面请客户转介绍的技巧

#### **3、业务人员如何开发维护客户关系？**

- 1) 阶段不一样，客户关系不一样，3 大阶段关系营销方式
- 2) 5 大客户关系价值塑造
- 3) 市场人员维护客户关系的 6 大方法
- 4) 客户见证的 5 大技巧和工具
- 5) 持续的关系营销如何提升？

#### **4、小区关系营销技巧：**

- 1) 公司层面小区关系 8 大营销方式
- 2) 个人层面小区关系 5 种邀约技巧

#### **5、亲友关系营销技巧：**

- 1) 4 种亲友关系营销方式：不同关系，不同方式
- 2) 亲友关系营销话术运用
- 3) 亲友关系营销 5 点注意
- 4) 亲友关系营销 8 步法

#### **6、单位关系营销技巧：**

- 1) 3 种单位关系营销方式技巧
- 2) 单位关系营销“闯三关”技巧

- 3) 单位关系营销“4步”方法
- 4) 单位关系营销“5要点”

#### **7、合作关系营销技巧：**

- 1) 如何运用好合作单位或个人关系？
- 2) 3类合作行业的开发营销技巧
- 3) 合作关系营销5大事项
- 4) 合作关系深度不同，方法也不一样

#### **8、偶发性关系营销技巧：**

- 1) 偶发性关系5种情形和策略
- 2) 偶发性关系如何把握时机？
- 3) 偶发性关系如何主动出击？
- 4) 偶发性关系操作要素
- 5) 偶发性关系操作话术
- 6) 偶发性关系操作工具

#### **十、【定制化邀约】：**

##### **1、【定制客户的8种方法】：定制时代，客户邀约也需要定制！**

根据掌握的客户信息定制，让邀约有针对性，专业性，精准邀约。

- 1) 根据客户小区定制的方法、话术、案例
- 2) 根据客户认知定制的方法、话术、案例
- 3) 根据客户性别定制的方法、话术、案例
- 4) 根据客户需求定制的方法、话术、案例
- 5) 根据客户欲望定制的方法、话术、案例
- 6) 根据客户性情爱好定制方法、话术、案例
- 7) 根据客户工作定制的方法、话术、案例
- 8) 根据客户消费定制的方法、话术、案例

##### **2、【定制自己的7大方法】：知己知彼，扬长避短，百战不殆！**

业务高手不仅要定制客户，还需要定制自己。

定制自己：根据个人特点定制+根据公司团队特点定制

根据自己情况定制适合自己的业务方式和话术

说自己，说客户，找到自己与客户相契合点，增强共鸣度

- 1) 根据性情定制的方法话术
- 2) 根据经历定制的方法话术
- 3) 根据经验定制的方法话术
- 4) 根据兴趣定制的方法话术
- 5) 根据性别定制的方法话术
- 6) 根据声音定制的方法话术
- 7) 根据形象定制的方法话术

##### **3、【定制化宣导公司8大角度】：公司是个能量场，能量需要张扬！**

- 1) 根据客户需求定制的方法话术

- 2) 根据公司定位定制的方法话术
- 3) 根据公司规模定制的方法话术
- 4) 根据公司卖点定制的方法话术
- 5) 根据公司能力定制的方法话术
- 6) 根据公司签单定制方法话术
- 7) 根据设计师定制的方法话术
- 8) 根据工程特点定制的方法话术

### **十一、【业务签单】：业务员如何提升签单成功率？**

业务高手不仅要做好邀约开发，还有做好协助签单。

#### **1、客户到前铺垫好，业务成交差不了：**

- 1) 客户到来前的 5 大基础铺垫话术
- 2) 客户到来前的签单助力铺垫技巧

#### **2、客户到前准备好，客户不会摇头走：**

- 1) 客户到前的 3 类客情预判
- 2) 客户到前的 5 类客情告知
- 3) 客户到前的 4 个派单准备
- 4) 客户到前的 2 段时间安排
- 5) 客户到前的 3 重方案准备
- 6) 客户到前的 3 块谈单规划
- 7) 客户到前的 6 个接待准备

#### **3、谈单成交协助好，客户成交就是早：**

- 1) 业务员如果从情感角度助力谈单，提升客户心动度？
- 2) 业务员如何从价值角度塑造实力，提升客户认可度？
- 3) 业务员如何从价格角度推进成交，促进客户快速签？
- 4) 业务员如何借助他人，助推业务成交？

#### **4、客户离开跟踪好，后续成交跑不了：**

- 1) 业务员跟踪回访的 3 点思路
- 2) 业务员跟踪回访的 8 大技巧
- 3) 业务员协助回访的 3 个方法

### **十二、【业务高手的四心法则】：相由心生，把握自我坐骑！**

- 1、发心——发心营造法则，发心在哪里，感知就在哪里。
- 2、重心——业务重心分析和价值梳理，重心不偏倚，价值在沉积。
- 3、静心——静心邀约的 6 大力量法则，心无旁骛，心静则灵。
- 4、精心——精准营销方法，精心准备 5 大到位，精心诚意沟通法则。