

极速突破—销售新人 30 天成单路径

课程背景：

房地产经纪公司的人员流动率极其巨大，新人开单时间通常都在 3 个月以上，甚至不到 3 个月，新人就会离职，新人如何一个月开单，成为了各个企业主的头疼的问题。

通过传统的培训能够解决吗？老人带新人能解决吗？怎么能让手底下数十个甚至上百个的新员工快速地开单呢？有没有什么可以快速复制的方法呢？

学员受益：

- 1、明确新人开单慢的问题并不在于“人”，而是在于“技”
- 2、熟悉绩效改进的方法，让新人可以快速开单
- 3、经理给新人制定合理 KPI 考核的方法
- 4、让业务员在 3 天内搞定市调和扫楼的方法
- 5、让业务员快速匹配相关房源进行邀约带看的方法
- 6、标准化驻守的常见手段与方法
- 7、带看房的三个标准化表单
- 8、让新人搞定客户的付意向和签合同的三个步
- 9、让新人进行门店也像老手的 3 个顶级工具
- 10、打电话的标准流程和话术清单
- 11、获客与提升业绩的朋友圈玩法
- 12、点击率直线上升的网络广告投放发放
- 13、市场独家的《销售新人 30 天成长路径图》

受众对象：

房地产中介公司店长、房地产中介公司经理、房地产中介公司区域经理、房地产中介公司总监

课程时间：1 天/6 小时

课程大纲：

1、市场环境不佳，我们该如何突围

- 1.1 直击痛点：市场环境不佳，同行竞争加剧、成本大幅提升
- 1.2 典型案例：人员不变、渠道不变、提成下滑，怎么保证产品销量。
- 1.3 现场讨论：如何让三个月才开单的新人，一个月就开单？

2、另辟蹊径的解决方案，让你打开新的思路

- 2.1 案例分析：我们是如何做到“不可能完成”的任务
- 2.2 营业员思维：拿自己的付出和提成做比较
- 2.3 吉尔伯特：绩效就是有价值的成效与行为代价之比
- 2.4 打破误区：要做事，先给人，给钱，给资源

3、通过绩效改进的方法让新员工快速成长

- 3.1 经理需要给新人制定合理可达到的 KPI 考核
- 3.2 商圈精耕：让业务员在 3 天内搞定市调和扫楼
- 3.3 房源和客户开发：让新人快速开单的信息和方法提供
- 3.4 信息匹配：快速匹配相关房源进行邀约带看
- 3.5 带看配盘策略：突出核心房源，提高成交的房源带看方案制定

- 3.6 有成效的驻守：标准化驻守的常见手段与方法
- 3.7 带看房：通过这三个表单，让带看房变得如此简单
- 3.8 三步，让新人搞定客户的付意向和签合同
- 3.9 门店接待：让新人进行门店也像老手的 3 个顶级工具
- 3.10 租赁：如何让新员工完成开单的最佳捷径
- 3.11 数据对照分析：使用三种因素，量化打电话的流程
- 3.12 模型分析：朋友圈这么玩才能获客与提升业绩
- 3.13 网络广告：通过模板，让安居客、58、搜房分分钟点击率上升

4、市场独家：《房地产销售新人 30 天成单路径图》