

绝对成交——业务员优势谈判法则

课程背景：

房地产经纪公司的命脉是业绩，而业绩成交的关键就谈判，业务员如何通过谈判快速成交？是各个企业主的头疼的问题。

如何让客户今天就下单？如何让房东独家委托？如何让实地看房可以提升成交率？如何让谈判 100%成交？这些问题如何不能够解决，那么房产经纪公司将会在竞争中，悄无声息地被淘汰。

学员受益：

- 1、规避经纪人常见的 10 大谈判错误
- 2、让房东独家委托的三个方法
- 3、让成交率提升三倍的实地看房策略
- 4、逼定谈判，绝对成交的 9 种方法与表单

受众对象：房产经纪公司业务员、房产经纪公司新人

课程时间：1 天/6 小时

课程大纲：

1、逼单谈判：让客户今天就下单的独家秘籍

- 1.1 数据分析：让客户考虑一天，改变主意的概率超过 75%
- 1.2 案例分析：谈判的杀手锏是什么？
- 1.3 误区分析：经纪人常见的 10 大谈判错误与解析

2、房东谈判：如何搞定卖家成为独家委托？

- 2.1 独家委托对经纪人和房产公司的 5 个好处
- 2.2 市场揭秘：什么样的业主和房源谈独家委托？
- 2.3 案例解析：这么难搞的房东，我是如何让他乖乖给我独家委托？
- 2.4 现场演练：经纪人现场模拟搞定独家委托

3、100%成交的实地看房：场景体验式带看售楼法让成交率提升三倍

- 3.1 信息匹配：快速匹配相关房源进行邀约带看
- 3.2 可替代性房源：只要满足客户需求的 60%即可邀约看房
- 3.3 市场揭秘：一张表单说清楚带看前、带看中和带看后要注意什么
- 3.4 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
- 3.5 营销氛围：给客户营造购买紧迫感，让客户立马下单
- 3.6 邀约推荐：吸引客户 100%马上看房的三个要素
- 3.7 场景化讲解：让客户身临其境地讲解可以提高 3 倍转化率
- 3.8 提高回店率：引导客户回店的 3 个话术表单，提高客户购买意向
- 3.9 看房数：根据客户分类，确定合理看房数，提高客户购买率
- 3.10 复看率：通过复看，激活犹豫客户的购买欲望

4、逼定谈判：绝对成交之优势谈判售楼法

- 4.1 表格清单：谈单前要准备的 5 件事
- 4.2 如何和房东建立信任并邀约面谈
- 4.3 市场独家：一张表格说清楚谈单的全流程
- 4.4 判断意向：精准判断客户意向的 6 个信号
- 4.5 引导出价：通过引导客户出价，证明购买意向的 4 个话术
- 4.6 付意向金：说服客户付钱下单，锁定客户的 2 个方法
- 4.7 压低房东价格：让房东自愿降价的 8 个核心绝招

- 4.8 拉高客户预算：让客户预算与房东出价匹配的 3 方法
- 4.9 三方会谈：来了就走不了，100%当场成交的完整解决方案
- 4.10 客户转盘：防止客户流失，及时转盘的核心策略
- 4.11 市场独家：强效解除七大典型成交抗拒的创新方法
- 4.12 逼单话术：练就精准临门射球的大力金钢腿
- 4.13 谈判误区：房地产经纪人价格谈判的 6 大盲点误区
- 5、现场演练：房产经纪谈判高手应对 10 大常见场景与案例解析**