

7步成单-房地产经纪人销售冠军打造

课程背景：

房地产经纪公司的人员流动率极其巨大，每年不断有新人进入房地产经纪公司，很多新人从入职到成为老人，要一年多，甚至很多新人不到2个月就会离职，做为一个房地产的销售员如何从0到1的快速完成开单的过程？有效降低成本，成为了各个房产中介企业主的头疼的问题。

学员受益：

- 1.了解房产经纪大师的七维模型
- 2.在三天内利用5种商圈调查方法获取房源信息的方法
- 3.快速掌握4大房源开发方法
- 4.让房东独家委托的三种套路
- 5.通过传统媒体开发客户的5个方法
- 6.通过新媒体开发客户的6种渠道
- 7.客户关系管理的3个分类和8种方案
- 8.成交率提升三倍的场景体验式带看售楼法
- 9.逼定谈判的9个方法
- 10.提升转介绍率的后客户关系管理模型

受众对象：房地产经纪公司销售员、销售主管、经理、店长

课程时间：3天（6H/天）

课程大纲：

1、房产经纪人是房产公司业绩的支柱

- 1.1 房产经纪人的业绩增长是房产公司的命脉
- 1.2 为什么房产经纪人成长慢？流失率居高不下？
- 1.3 市场揭秘：房产经纪人的七维模型

2、市场调查：让经纪人体现专业度的基础要素

- 2.1 经纪人周边楼盘需要详细了解的六大要素
- 2.2 新手经纪人经常忽略的3大重要房产信息
- 2.3 如何让新手经纪人在三天时间里称为专业信息达人？
- 2.4 商圈调查：5种的商圈调查方法，让你成为区域专家

3、房源开发：让房产公司掌握最新独家核心房源

- 3.1 上门挂牌谈判：如何在第一次见到客户时就建立信任
- 3.2 如何利用存量电话获取新房源的标准话术表单
- 3.3 独家代理谈判：如何让房东愿意给你独家代理的1个独家流程
- 3.4 小区驻守：通过高频率曝光增加客户信任和粘度
- 3.5 独家委托对经纪人和房产公司的5个好处
- 3.6 市场揭秘：什么样的业主和房源谈独家委托？
- 3.7 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？
- 3.8 现场演练：经纪人现场模拟搞定独家委托

4、客户开发：如何通过传统媒体和新媒体，让你的客户实现爆炸式的增长

- 4.1 案例分析：房产客户开发的底层逻辑和秘密

- 4.2 客户画像：了解客户情况及需求的 3 大技巧
- 4.3 电话营销：高效筛选意向客户，提高销售转化率的 10 个《标准话术表单》
- 4.4 驻守跟客：如何通过小区驻守实现“获新”和“截客”
- 4.5 客户跟踪：留下客户联系方式 3 大技巧
- 4.6 动线阻截：如何让别人的客户变成自己的客户
- 4.7 竞品阻截：三步把非意向客户转化为自己的潜在客户
- 4.8 圈层活动：扩展自己的人脉圈，找到自己的精准用户
- 4.9 如何提高老客户的转介绍率
- 4.10 省力且高效：如何把房东转化为新的购房者？
- 4.11 网络广告：安居客、搜房网和 58 等平台如何高效率运作
- 4.12 网络营销：如何通过六大网络平台曝光获取客户信息
- 4.13 网络营销：三大要素 9 类方法提高客户点击转化率
- 4.14 网络营销：如何用很少钱获得高曝光高点击高转化高营收
- 4.15 网络转化：如何将线上客户转为实体线下成交的 3 个方法
- 4.16 朋友圈营销：电话营销低迷的情况下，如何添加客户微信的 1 个工具
- 4.17 朋友圈营销：打造专业的朋友圈形象的 3 个要素
- 4.18 朋友圈营销：如何做房产营销而不让客户拉黑的三个诀窍
- 4.19 朋友圈营销：指尖上的二手房销售—如何玩微信月入 2 万
- 4.20 抖音营销：5G 时代下的短视频获客独家完整方案

5、客户关系管理：增加直接业绩和转介绍业绩的诀窍

- 5.1 客户分类管理：按照客户需求和急迫程度区分客户
- 5.2 为什么把客户分成三类：“马上就买”、“最近能买”和“将来会买”
- 5.3 客户差异化服务：不同类型客户的差异化沟通频率与方式
- 5.4 客户分类的目标：让自己知道对这个客户该说什么话，做什么事
- 5.5 市场独家表单：“马上就买”的客户，什么时候打电话？说什么？做什么？
- 5.6 如何给客户提供有价值的信息，让客户不烦你？
- 5.7 市场独家表单：“最近能买”的客户，什么时候打电话？说什么？做什么？
- 5.8 客户关系管理，就是让客户想买的时候，想起你
- 5.9 市场独家表单：“将来会买”的客户，什么时候打电话？说什么？做什么？
- 5.10 客户关系管理运营基础：高效管理客户的软硬件支持系统
- 5.11 市场独家公式：信任=专业形象+专业知识+及时服务+增值服务
- 5.12 线下增进客户粘性：线下增加客户粘度的 3 种独家方法
- 5.13 新媒体信任：利用新媒体窗口展示经纪人的专业度
- 5.14 客户价值核心：通过频率互动，增加客户信任粘度
- 5.15 独家整理：客户常见的 5 大异议分析
- 5.16 异议处理：化解客户异议的 8 大黄金法则与 5 大处理技巧

6、实地看房：场景体验式带看售楼法让成交率提升三倍

- 6.1 信息匹配：快速匹配相关房源进行邀约带看
- 6.2 可替代性房源：只要满足客户需求的 60%即可邀约看房
- 6.3 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
- 6.4 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
- 6.5 营销氛围：给客户营造购买紧迫感，让客户立马下单

- 6.6 邀约推荐：吸引客户 100%马上看房的三个要素
- 6.7 场景化讲解：让客户身临其境地讲解可以提高 3 倍转化率
- 6.8 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
- 6.9 看房数：根据客户分类，确定合理看房数，提高客户购买率
- 6.10 复看率：通过复看，激活犹豫客户的购买欲望

7、逼定谈判：绝对成交之优势谈判售楼法

- 7.1 表格清单：谈单前要准备的 5 件事
- 7.2 如何和房东建立信任并邀约面谈
- 7.3 市场独家：一张表格说清楚谈单的全流程
- 7.4 判断意向：精准判断客户意向的 6 个信号
- 7.5 引导出价：通过引导客户出价，证明购买意向的 4 个话术
- 7.6 付意向金：说服客户付钱下单，锁定
- 7.7 压低房东价格：让房东自愿降价的 8 个核心绝招
- 7.8 拉高客户预算：让客户预算与房东出价匹配的 3 方法
- 7.9 三方会谈：来了就走不了，100%当场成交的完整解决方案
- 7.10 客户转盘：防止客户流失，及时转盘的核心策略
- 7.11 市场独家：强效解除七大典型成交抗拒的创新方法
- 7.12 逼单话术：练就精准临门射球的大力金钢腿
- 7.13 谈判误区：房地产经纪人价格谈判的 6 大盲点误区

8、后客户关系管理：老客户转介绍将会占据门店 82%的业绩

- 8.1 数字绩效：“转介绍”客户是市场成交低迷的雪中送炭
- 8.2 如何要求老客户的转介绍，从而提升自己的客户量？
- 8.3 省力且高效：如何把房东转化为新的购房者？
- 8.4 独家方案：促进老客户转介绍的 5 个系统方法
- 8.5 后服务时代：让一个客户称为永久的金主，创造十倍的价值