

# 引爆成交-客户快速下单 5 步法

## 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 8 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，引爆成交的 9 种方法与表单
- 5.完整的面谈谈判策略与 10 大核心诀窍

**受众对象：**房产经纪公司客户经理、房产经纪公司业务员、房产经纪公司新人

**课程时间：**1~2 天（6H/天）

## 课程大纲：

### 1、引爆成交：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：剖析买房客户成交生命周期
- 1.3 误区分析：经纪人常见的 8 大成交误区和问题

### 2、需求分析：客户到底要的是买什么样的房子？

- 2.1 行业分析：深入分析买方客户需求的 5 种类型
- 2.2 动态平衡：精准引导与适应客户的需求变化
- 2.3 市场揭秘：如何把握客户的核心需求和痛点？
- 2.4 案例解析：精准把握客户的痛点，500 万大单成功反转
- 2.5 现场演练：现场拿一个客户分析其核心需求和非核心需求

### 3、匹配信息：如何高效率的第一时间找到客户需要的信息？

- 3.1 可替代房：只要满足客户需求的 60%即可邀约看房
- 3.2 需求匹配：三步快速匹配房源与重点推荐房源管理
- 3.3 配盘策略：突出核心房源，提高成交的房源带看方案制定
- 3.4 独家秘笈：吸引客户带看的五大邀约术
- 3.5 规避误区：99%的经纪人新手存在的电话邀约 6 大误区
- 3.6 现场演练：三个常见场景搞定客户邀约

### 4、实景带看：场景体验式带看售楼法让客户意愿提升 200%

- 4.1 工具表单：一张表单说清楚带看前的四大准备工作
- 4.2 市场揭秘：带看中 5 个即学即用的沟通技巧
- 4.3 场景化讲解：让客户身临其境地讲解可以提高 3 倍转化率
- 4.4 判断意向：精准判断客户意向的 5 个信号
- 4.5 排除困扰：买房客户看房时 7 大异议解答
- 4.6 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
- 4.7 看房数：根据客户分类，确定合理看房数，提高客户购买率
- 4.8 复看率：通过复看，激活犹豫客户的购买欲望
- 4.9 营销氛围：局部营造购买紧迫感的气氛，让客户立马下单

4.10 现场演练：全员演练实景带看技巧

## **5、逼定谈判：提升三倍成交率的独门绝学**

5.1 谈判清障：快速解决客户买房决策异议 6 步法

5.2 引导出价：引导客户出价，证明购买意向的 4 个话术

5.3 付意向金：说服客户付钱下单，锁定客户的 2 个方法

5.4 市场独家：客户购买成交周期的三个黄金阶段

5.5 步步紧逼：客户的成交周期中各个阶段的客户跟进

5.6 房东沟通：99% 经纪人忽略的房东反馈话术

5.7 压低售价：让房东自愿降价的 4 个核心绝招

5.8 拉高出价：让客户预算与房东出价匹配的 3 方法

## **6、面谈谈判：绝对成交之优势谈判售楼法**

6.1 工具干货：如何邀约房东和买家面谈的话术.

6.2 独家秘笈：提升成单率的谈判可视化完整解决方案

6.3 表格清单：谈判前要准备的 5 件事

6.4 市场独家：一张表格说清楚谈单的全流程

6.5 面谈前奏：教练式方法与客户寒暄打开局面

6.6 三方会谈：来了就走不了，当场成交的完整解决方案

6.7 市场独家：强效解除七大典型成交抗拒的创新方法

6.8 逼单话术：练就精准临门射球的大力金钢腿

6.9 黄金要素：已达成协议后防止失单的绝对要素

6.10 失败处理：当场未达到协议的完整处理流程

6.11 客户转盘：防止客户流失，及时转盘的核心策略

6.12 谈判误区：房地产经纪人价格谈判的 6 大盲点误区

## **7、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**