

引爆绩效—打造百万门店业绩倍增系统

课程背景：

房地产经纪行业竞争进入白热化的今天，房地产经纪公司的业绩增长成为了各个企业主的头疼的问题。

市场环境不佳，门店就无法增长了吗？

提高业绩的方法只能是培训业务员吗？

如何通过绩效改进的方法找到业绩提升点？

有什么可落地可操作的方法能让业务员快速成长并使得业绩倍增？

如何在不增加的成本的前提下，提高门店的绩效？

学员受益：

- 1.了解市场环境不，业绩提升的关键并不在于“人”，而是在于“技”
- 2.熟悉绩效改进的方法，了解绩效改进的六个层次，掌握门店业绩提升思路
- 3.业务员打电话的标准流程和话术清单
- 4.标准化驻守的常见手段与方法
- 5.获客与提升业绩的朋友圈玩法
- 6.让业务员在3天内搞定市调和扫楼的方法
- 7.让业务员快速匹配相关房源进行邀约带看的方法

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、房地产中介公司老板/CEO

课程时间：1-2天（6小时/天）

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：线上营销、线下推广、阶梯提成、促销已经成为过去

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、提高业绩的捷径：降低工作中的行为代价

- 3.1 小组讨论：对员工绩效营销影响的最大项
- 3.2 市场数据：影响业绩的二维行为工程模型
- 3.3 独家分析：影响房地产门店业绩的6个因素占比
- 3.4 打破困惑：门店绩效不好的原因是什么？
- 3.5 冲破思维：“培训”的人控，不及“工具”的技控

4、抽丝剥茧：如何从6个因素中找到房地产业绩提升的发力点

- 4.1 数据信息与反馈才是所有因素中占比最高，可控性最强的因素
- 4.2 互动讨论：一个简单的实例如何变成可以复制可操作的行为
- 4.3 实例解析：流程工具可以成为业绩提升和成果展示的核心
- 4.4 颠覆观念：给予财务类与非财务类的激励，并不是业绩提升的首选
- 4.5 圆桌讨论：知识和技能的培训真的可以直接提升绩效吗？

4.6 不能改变也要改变：天赋能力和态度，怎样才能有利于业绩倍增？

5、落地实操：五大真实场景如何让业务员使业绩倍增

5.1 自由讨论：房地产行业获客常见的三种手段

5.2 冲破思维：销售新人迷茫不开单？是因为经理没有提供信息和工具！

5.3 全员演练：如何安排打电话，才更有成效

5.4 数据对照分析：使用三种因素，量化打电话的流程

5.5 现场练习：驻守如何变得更加有效？

5.6 成果展示：标准化驻守的常见手段与方法

5.7 模拟场景：如何通过私域流量获取更多的客户

5.8 模型分析：朋友圈这么玩才能获客与提升业绩

5.9 现场揭秘：通过绩效改进，让业务员可以快速精准匹配房源

5.10 商圈精耕：让业务员在 3 天内搞定市调和扫楼