

# 房地产置业顾问销售技能综合提升

主讲：胡金华

## **课程对象：**

地产营销团队、客服团队

## **课程时长：**

1天 pm9:00—12:00 pm14:00-17:00

## **课程提纲：**

第一部分 优秀的地产置业顾问基本素养修炼

一、正确认识销售这一职业

二、树立正确的“客户观”

三、成功销售员的3、4、5、6

1、必须知道的三件事

2、必备的四张王牌

3、必备的四种态度

4、必备的四大素质

5、必须坚持的五种信念

6、倍增业绩的六大原则

四、积极的心态源于专业的修炼

1、积极的心态≠激昂的口号

2、积极的心态是怎么练成的？

### 3、成功售楼员的自我形象定位

## 五、销售商务礼仪与形象

## 第二部分 房地产专业销售技巧

### 一、客户拓展技巧

#### 1、客户在哪？——寻找客户 10 法

#### 2、如何从竞争对手中拉回客户？

#### 3、售楼员判断可能买主的依据

### 二、陌生拜访技巧

### 三、电话营销技巧

### 四、交流沟通技巧

### 五、价格谈判技巧

#### 1、不要掉入“价格陷阱”

#### 2、如何化解“价格陷阱”

#### 3、谈判技巧之 24 口诀

#### 4、不同客户的接待洽谈方式

#### 5、洽谈时应注意的细节问题

#### 6、洽谈时要规避的不良销售习惯

### 六、业务成交技巧

#### 1、准确了解客户需求

#### 2、有效赢得客户信赖

#### 3、判断客户成交时机

#### 4、成交时机出现后的“四不要”

5、成交时机出现后的“四强调”

6、促进业务成交策略 17 法

7、促进业务成交应注意的两点

8、成交后的“客户服务”细节

第三部分、房地产销售常见问题及解决措施

一、产品介绍不详实产生原因及解决措施

二、随意答应客户要求产生原因及解决措施

三、未及时做客户追踪产生原因及解决措施

四、不善于运用道具产生原因及解决措施

五、客户喜欢却迟迟不定产生原因及解决措施

六、交定金后迟迟不签约产生原因及解决措施

七、客户退定或退房产生原因及解决措施

八、一房二卖产生原因及解决措施

九、订房单填写错误产生原因及解决措施

十、签约出现问题产生原因及解决措施

十一、客户要求优惠产生原因及解决措施

**备注：本课程将根据企业实际培训需求予以适当调整，形成唯一的解决方案。**