

《卓越商业地产招商谈判培训》

主讲：徐

良柱

培训收益：

- 1.了解地产招商的策划原理
- 2.掌握地产招商的营销技巧和实战方法
- 3.提升招商人员的谈判技能
- 4.客户关系管理与维护如何在招商过程中完善
- 5.帮助招商人员解决实际招商过程中遇到的困难与实际解决方案
- 6.解决招商人员在谈判中的心态问题
- 7.解决招商人员如何搜寻和挖掘潜在商户
- 8.提升招商人员在现场谈判的综合能力和察言观色能力
- 9.提高招商人员沟通能力和团队协作能力

课程大纲：

课程前言

招商与销售的区别

地产招商案例分享

一、招商谈判的核心与要素

1. 招商谈判的核心是需求与满足需求
2. 三大要素是力量、信息、时间。
- 3.什么是招商谈判？
- 4.是什么阻碍了我们成为谈判高手？
 - 1) 缺乏谈判常识

2) 缺乏成熟的文化

5.地产招商的步骤

1) 项目的前期定位策划

2) 项目的招商推广整合策划

3) 项目的招商策划

6.地产招商谈判的注意事项

二、招商谈判前的准备

(一) 前期客户资料的收集

1.形成踏实的工作作风

2.注重竞争情报 方面的积累

关键点：深入研究对手，将要求上升到完整的利益，搞清楚对手想要什么

1) 价格数据库

2) 个人资料 (声誉、特点)

3) 行业资料

CI 箴言

4) 情报价值就隐藏在占信息总量的 80%—90%的公众信息中。

5) 注意建立人际网络。

(二) 现场信息的收集

要点：细节往往才流露真实

(三) 目标位的确立

1 .首先要有建立假设的习惯，尽量不受现场的影响。

2 .准备好“上中下”三策。

3. 目标要坚定，以终为始！

4.如果谈不成，有其他替代品吗？

5.怎样获得最大支持？

6.谈判破裂，有第三方支持吗？

(四) 地点、服装

1.地点：影响人的秘密因素

2.服装：影响人的重要因素

(五) 招商谈判手搭配

几种搭配选择的要点：

1 . 主谈者 发言人 观察者 记录者

2 . 好人、恶人

3 . 男性、女性

(六) 地产招商谈判的过程

1.角色定位 2.设计方案 3.信息传递 4.深化需求 5.签单

三、职业招商谈判手的标志

(一) 懂得双赢

(二) 容易让人喜欢

1 . 有修饰的外表—符合身份

2 . 有相似之处

在安全的前提下（充足），我们通常对与自己相似的人有好感。

3.将客人的表达和接收模式分类

视觉型“我看不出有什么特别!”

听觉型“我听不出有什么特别!”

感觉型“我没感觉有什么不同啊!”

4 . 赞美对方

5.同一战线

6.和好消息关联起来

(三) 身体语言

出于本能，人体在不断追求“安全”的感觉。

四、招商谈判高手情绪管理

核心----不受现场任何的影响，(如何去做)

地产招商人员客服心理四大障碍

- 1.惧高心理
- 2.惧钱心理
- 3.惧败心理
- 4.惧比心理

五、 招商谈判中的沟通与表达技巧

- 1.沉默即是沟通，向对方持续施加压力
- 2.谈判中的沟通技巧，改变说话策略
- 3.肢体沟通，如何一眼看穿
- 4.势在必得必将让步
- 5.嫌货才是买货

六、招商谈判中的说服技巧

- 1.对方能被你说服吗？能被你说服的到底是什么？
- 2.原材料采购中的说服技巧
- 3.让对手在选择上痛苦
- 4.荒岛求生

七、招商谈判策略终极技巧

- 1.蚕食战之步步为营
- 2.防御战之釜底抽薪
- 3.游击战之红鲱鱼策略
- 4.外围战之谈判升格
- 5.决胜战之请君入瓮
- 6.影子战之欲擒故纵
- 7.攻坚战之打虚头
- 8.用“认知对比法”降低对方戒备