

# 《逆境下房地产拓销一体化全方位立体营销策略解析》

## 课程大纲（升级版 - 涂 2023）

### 【课程简介】

曾几何时，渠道为王的口号，唱响整个地产界！

而今，中国楼市在经历“史上最严”调控的情况下，又遭遇此次新冠肺炎“疫情”的严重打击，项目停工、售楼部关闭……。这种雪上加霜的逆境，把众多房企推向了生死边缘。

疫情后的楼市，势必再调整，再分化。新的形势决定了房企必须重新思考项目拓客和销售手段，标杆房企纷纷试水“拓销一体化”并开始显示强大的营销能力！

本课程中，资深房地产营销专家涂山青老师携 20 年行业经验积累，结合目前中国市场实际，全面剖析房地产项目销售的痛点、难点和机会点，在对碧桂园、恒大、融创、万科等标杆房企经典案例深度剖析的基础上，教您把握“拓销一体化”下全方位立体营销技能与方法，帮助打开企业逆境逃生之门！

### 【课程对象】

房地产企业总经理/总监/部长/经理/主管/置业顾问/客服人员

### 【课程四大目标】

目标 1：拓宽视野！

目标 2：改变心智！

目标 3：掌握方法策略！

目标 4：快速提升技能！

### 【课程特点】

全真干货，倾囊相授。精！准！狠！

拒绝平庸！我们不做无效的培训！

讲师视野宏大，课程高屋建瓴。贴近市场，注重实战，思路开阔，方法有效。全程案例剖析，标杆地产企业（万科、恒大、碧桂园、融创等 20 多个）营销与管理实战一站式全面解析。

策略引领，步骤分解，方法演绎，实战实训！让参训学员从观念到心态到方法到技能全面提升。

### 【课程时长】 1~2 天

### 【课程内容】

**新形势，新特点，新挑战，新对策！**

【视频】短片播放……（约 5 分钟）

问题思考：由本短片，你想到了什么？

# 第一部分 逆境下房地产拓销一体化

## 一、疫情后房企营销面临的新挑点

### 1. 疫情对房企的影响分析

- (1) 疫情对房地产市场的影响分析
- (2) 疫情对房地产企业的影响分析

### 2. 疫情后房企销售面临的新挑战

- (1) 观念上的挑战
- (2) 需求变化的挑战
- (3) 市场变化的挑战
- (4) 营销模式的挑战

## 二、房地产项目拓销一体化体系

### 1. 房地产项目拓销一体化的趋势

### 2. 房地产项目拓销一体化体系建设

### 3. 项目“拓”、“销”职能分析

- (1) 项目拓客团队的职能设计
- (2) 项目销售团队的职能设计

### 4. 拓销职能分工与合作

- (1) 拓销职能分工
- (2) 拓销业务协作

### 5. 任务分解与考核激励

- (1) 任务分解
- (2) 考核
- (3) 激励

## 三、项目拓/销团队建设

### 1. 项目拓/销人员的职业素养

- (1) 项目拓/销人员观念（八大观念）
- (2) 项目拓/销人员心态（五种心态）
- (3) 项目拓/销人员素质（四类素质）
- (4) 项目拓/销人员技能（十项技能/技巧）

### 2. 项目拓/销人员技能分解

- (1) 渠道拓展人员的五大能力

市场调研能力

竞品分析能力

渠道拓展能力

客户开发能力

沟通公关能力

(2) 项目销售人员的六大能力（技巧）

（客户）需求把握能力

现场掌控能力（氛围营造/沙盘介绍/带看）

异议处理能力

话术技巧

现场逼定成交技巧（现场逼定/把握成交信号/促成交易）

客户服务技巧

**3 . 打造团队铁的执行力**

(1) 房企项目营销需要什么样的执行力

(2) 执行力差的常见表现

(3) 执行力差的原因分析

(4) 十招打造高效执行力

## **第二部分 项目拓销一体化下的立体营销策略**

### **四、拓销一体化下的项目立体营销准备**

**1 . 项目进度协调**

**2 . 项目品牌公关**

(1) 品牌形象宣传技巧

(2) 软文发布技巧

(2) 媒体公关技巧

**3 . 销售现场包装**

(1) 售楼部包装要领

(2) 沙盘/户型模型准备

(3) 视听场景准备

(4) 其他准备

**4 . 样板间与展示区包装**

(1) 样板间包装要领

(2) 展示区包装要领

**5 . 销售道具/物料准备**

## 五、线下快速拓客的十大创新

### 1. CALL 客创新技巧

- (1) CALL 准备
- (2) CALL 要领

### 2. 派单创新技巧

- (1) 派单类型策划
- (2) 派单组织技巧

### 3. 路演创新技巧

- (1) 路演准备
- (2) 路演活动组织

### 4. 一二手联动创新技巧

- (1) 一二手联动策划
- (2) 一二手联动策略设计

### 5. 跨界营销创新

- (1) 跨界营销方式
- (2) 跨界营销策略

.....

### 10. 圈层营销拓客解析

- (1) 圈层活动拓客的要领分析
- (2) 圈层活动方法
- (3) 圈层活动步骤

【案例】标杆房企之圈层活动拓客

## 六、线上快速拓客技巧

### 1. 地产微博营销

### 2. 地产微信营销技巧

### 3. 地产电商技巧

### 4. 移动 APP 的营销应用

### 5. 社区 O2O

### 6. 其他拓客技能 (抖音、直播等)

## 七、拓销一体化下的项目立体营销成交

### 1. 顾客现场接待技巧 (沙盘介绍/带看)

### 2. 顾客异议处理技巧

- 3 . 报价与守价技巧
- 4 . 现场逼定技巧
- 5 . 成交技巧
- 6 . 客户服务技巧

## 八、标杆房企经典案例解析

- 1 . 碧桂园千亿大盘的拓客秘笈
- 2 . “黑马”融创狼性营销军团解密
- 3 . 恒大网上售房成功密码解析
- 4 . 其他经典案例：万科、万达、保利、龙湖、绿城、泰禾等

## 九、交流互动 (15 ~ 30 分钟)

课程结束。谢谢参与！