

LOFT 公寓产品投资与销售技能提升

讲师：李豪

课程简介：客户购买 LOFT 公寓商业物业就是投资理财，多商业地产销售人员并不了解投资理财的理念、方法与技能。本课程从投资理财角度出发，为房地产销售人员和商业地产销售人员开启，如何引导客户正确投资商业物业的知识与技能，以及正确认识中国房地产市场与市场前景。

课程时间：1 天

课程对象：商业地产营销管理人员、商业地产项目管理人员、项目营销和销售

人员

课程收益：

- 1、认识和了解 LOFT 公寓等商业地产的特点、价值与客群；
- 2、掌握和学习投资理财理念、知识、技能和商业地产投资理财技能和方法；
- 3、掌握 LOFT 公寓的客户特点和客户需求；
- 4、掌握 LOFT 公寓各类销售技能。

课程大纲：

- 1 LOFT 公寓投资模式与常规投资理财分析
 - 1.1 投资理财的目的
 - 1.2 投资理财的模式
 - 1.3 投资理财的五大原则
 - 1.4 投资理财的一个中心两个基本点
 - 1.5 各类投资理财产品分析
 - 1.6 如何选择适合自己的投资理财产品和模式
 - 1.7 商业地产投资理财模式
 - 1.7.1 中国房地产投资的前景

- 1.7.2 房地产投资的主要风险与收益模式
 - 1.7.3 住宅地产投资与 LOFT 公寓产品投资分析
- 2 LOFT 公寓投资客户渠道拓客技巧
 - 2.1 LOFT 公寓四大核心价值
 - 2.1.1 投资性
 - 2.1.2 居住性
 - 2.1.3 SOHO 办公性
 - 2.1.4 灵活转化性
 - 2.2 LOFT 公寓投资七大类客户分析
 - 2.3 LOFT 公寓主要十大拓客渠道
 - 2.4 LOFT 公寓的六大主要拓客技巧
 - 2.4.1 派单、巡展、截拦、电 call 和线上推广、老带新、大客户拜访
- 3 LOFT 公寓大客户销售技巧
 - 3.1 LOFT 公寓大客户的类型与特点
 - 3.2 大客户的概念与意义
 - 3.3 LOFT 公寓大客户信息收集
 - 3.4 从身边和人脉资源发觉大客户资源
 - 3.5 接近 LOFT 公寓大客户
 - 3.6 了解和掌握大客户的关键需求点
 - 3.7 大客户拜访技巧
 - 3.8 大客户团购组织和洽谈
 - 3.9 与大客户建立长期关系
- 4 LOFT 公寓客户跟进技巧
 - 4.1 客户跟进目的与意义
 - 4.2 客户直接跟进法
 - 4.3 客户间接跟进法
 - 4.4 客户跟进的要点
 - 4.5 客户跟进的评估与总结
 - 4.6 客户跟进中死结的突破

5 LOFT 公寓客户逼定技巧

5.1 不同销售阶段的逼定技巧

5.2 主动逼定客户要求与技巧

5.3 主动逼定购买的障碍

5.4 主动逼定购买的时机

5.5 快速逼定十法