

产业地产招商技巧与狼性招商团队建设

讲师：李老师

课程简介：产业地产的成功在于招商成功和运营成功，而产业地产由于客户对象的面较广，客户类型复杂性和多样化，以及客户需求不确定性等因素。所以产业地产在招商和运营的难度，高于一般地产项目。本课程就如何在复杂的客户环境中，通过一系统有效的招商策略和技能达到招商目的展开学习。

课程时间：1天

课程对象：产业地产项目管理人员、项目招商和销售人员

课程收益：

1. 认识和了解产业地产的招商特点、招商环节和流程，以及客户类型的复杂性；
2. 学习成为一名优秀招商人员所必备知识、技能和素质；
3. 学习和掌握专业市场如何有计划、有策略地展开招商工作，以及如何借助有效的内外部资源；

4. 掌握产业地产不同类型客户招商特点，以及提升各种招商技能；
5. 学习和理解狼性招商团队建设的重要性，以及如何有效的展开团队合作。

课程大纲：

1 当前产业地产特点与客户分析

1.1 当前产业地产的5大特点

1.1.1 产业集群化

1.1.2 运营绿色化

1.1.3 发展金融化

1.1.4 服务专业化

1.1.5 内部资源整合化

1.2 产业地产客户类别

1.2.1 以产业划分

1.2.2 以规模划分

1.2.3 以需求划分

1.2.4 以贡献度划分

1.3 当前产业招商模式

1.3.1 产业链化招商

1.3.2 主导企业合作招商

1.3.3 地方政策联动招商

1.3.4 产业升级招商

2 招商策划与准备

2.1 产业地产招商策划

2.1.1 广告与媒体策划

2.1.2 招商模式策划

2.1.3 招商资源策划

2.2 产业地产不同类别客户招商流程

2.3 产业地产招商准备

2.3.1 客户信息准备

2.3.2 招商团队与技能准备

2.3.3 招商渠道梳理准备

2.3.4 招商物料准备

2.3.5 招商模式准备

3 产业地产客户开拓

3.1 大客户与行业客户开拓

- 3.2 相关产业客户开拓
- 3.3 产业地产十大重要招商渠道
- 3.4 产业地产四种有效招商模式
- 3.5 招商中的客户跟进技巧
- 4 产业地产客户接待与招商技能
 - 4.1 客户接待中的基本流程
 - 4.2 客户接待中重要环节与注意要点
 - 4.3 客户能力与决策分析
 - 4.4 客户接待中的察言观色
 - 4.5 客户谈判技巧与要诀
 - 4.5.1 商务谈判基本原则与 16 字口诀
 - 4.5.2 招商谈判主要问题与应对
- 5 产业地产狼性招商团队建设
 - 5.1 狼性招商团队特色与精神气质
 - 5.2 招商团队三力
 - 5.2.1 凝聚力
 - 5.2.2 合作力

5.2.3 执行力

5.3 招商工作中团队配合模式

5.3.1 1+1 模式

5.3.2 1+2 模式

5.3.3 多人模式

5.4 执行力提升的要点

5.4.1 制度

5.4.2 文化

5.4.3 流程

5.4.4 激励