

产业园区招商技能提升与有效招商案例

讲师：李豪

课程简介：《产业园区招商提升》课程通过讲授、案例、讨论、演练、训练、游戏、情景模拟、观看教学录像等互动的生动的授课形式，使得房地产销售人员转换思维，运用各种技能与知识主动营销，掌握产业园区企业客户、团体客户、大客户的实践销售技巧，提升销售业绩。

课程时间：2天

课程对象：产业园区营销管理人员，产业园区招商人

课程收益：

- 1、学习如何成为一名优秀的产业园区招商经理，以及所必备条件和素养；
- 2、产业园区客户与一般客户差异与需求，了解企业客户、团体客户和个人大客户决策层次、购买流程；
- 3、掌握产业园区客户开拓技巧，跟进技巧，拜访技巧和谈判技巧；
- 4、掌握如何抓住和引导产业园区客户的需求，建立信任，消除抗拒与异议；
- 5、学习和掌握当前产业园区有效招商五种模式。

课程大纲：

- 1 优秀招商经理角色定位
 - 1.1 优秀招商经理的作用
 - 1.2 优秀招商经理的特质
 - 1.3 优秀招商经理的成功因素
- 2 招商经理形象与礼仪
 - 2.1 招商经理的形象塑造
 - 2.2 招商经理形象塑造

- 2.3 招商经理基本礼仪规范
- 2.4 招商经理的素养
- 2.5 招商经理的必备知识与技能
- 3 产业园区客户分析与营销渠道开拓
 - 3.1 产业园区项目客户分类与特点
 - 3.1.1 产业园区大客户主要特点
 - 3.1.2 大客户主要需求与销售特点
 - 3.1.3 大客户销售对象的层级及需求差异
 - 3.1.4 企业客户、团体客户销售的流程与周期
 - 3.1.5 建立与企业客户、团体客户不同层级信任与良好沟通
 - 3.1.6 企业客户、团体客户两类关系的建立与维护
 - 3.2 产业园区招商渠道开拓
 - 3.2.1 “六度关系”理论开拓法
 - 3.2.2 产业园区招商客户开拓十法
 - 3.3 产业园区优质客户名单获取与评估
 - 3.3.1 目标客户群体定位法
 - 3.3.2 常用客户名单获取六法
 - 3.3.3 同行交换法
 - 3.3.4 相联行业共享法
 - 3.3.5 跨行业获取法
 - 3.3.6 亲友提供法
 - 3.3.7 网络获取法
 - 3.3.8 关联利益法
 - 3.3.9 优秀客户筛选与评估
- 4 产业园区招商流程与招商方式
 - 4.1 客户招商入驻 9 个关键步骤
 - 4.2 大客户决策流程
 - 4.3 大客户内部三个层级的客户关系
 - 4.4 与大客户建立四种合作关系

- 4.5 有效招商的四种模式
- 5 客户跟进与客户拜访
 - 5.1 客户跟进技巧
 - 5.1.1 客户跟进的目的
 - 5.1.2 客户跟进的准备
 - 5.1.3 客户跟进的方式
 - 5.1.4 集团客户、团体客户跟进技巧
 - 5.1.5 客户跟进的要点
 - 5.1.6 客户跟进的评估与总结
 - 5.2 客户拜访
 - 5.2.1 客户拜访流程
 - 5.2.2 客户拜访预约
 - 5.2.3 客户拜访准备
 - 5.2.4 心理准备；着装准备；资料准备；问题准备；结果准备
 - 5.3 策划建立客户信任的开场白
 - 5.4 切入主题引起客户兴趣
 - 5.5 通过有效的发问了解客户需求
 - 5.6 引导客户需求
 - 5.7 消除客户抗拒八法
 - 5.7.1 正面消除法
 - 5.7.2 侧面消除法
 - 5.7.3 比较消除法
 - 5.7.4 引用消除法
 - 5.7.5 同理心消除法
 - 5.7.6 假设消除法
 - 5.7.7 假抗拒消除法
 - 5.7.8 避重就轻消除法
 - 5.8 通过客户动作观察客户心理与真实需求
 - 5.9 吸引客户到现场或相约下次见面

5.10 总结整理

6 招商谈判技巧

6.1 招商谈判技巧

6.2 企业客户、团体客户谈判的流程与要点

6.3 对等的出场级别与职务

6.4 创造宽松的氛围

6.5 轻松的开场

6.6 谈判中的角色定位

6.7 抓住主要人物和关键问题

6.8 谈判的问题及焦点处理法

6.8.1 正面直击法

6.8.2 问题转移法

6.8.3 避重就轻法

6.8.4 角色互换法

6.8.5 成本核算法

6.8.6 价值提升法

6.8.7 谈判记要与总结

6.8.8 谈判推进技巧

6.9 谈判异议处理

6.9.1 客户主要异议分析

6.9.2 探询价格异议的原因

6.9.3 控制客户杀价的心理底线

6.9.4 价格异议的处理原则

6.9.5 13种价格异议处理办法

6.9.6 六种价格异议处理技巧

7 产业园区招商引资合作达成法及案例

7.1 建立产业联盟合作机制

7.2 案例：成都高科全球科技联盟

7.3 产业链招商与打造

- 7.4 案例：联东 U 谷的产业招商
- 7.5 联合龙头企业招商
- 7.6 案例：杭州未来科技城联合阿里招商
- 7.7 联合资本招商
- 7.8 案例：杭州滨江高科园区联合产业基金招商
- 7.9 创新产业政策招商
- 7.10 案例：上海临港园区创新产业政策招商
- 7.11 联合政府招商部门招商
- 7.12 案例：上海张江高科与管委会共同招商