

房地产商务谈判技巧

讲师：李豪

掌握良好的谈判沟通技能是商务人士、销售人士必备的技能之一，本课程以房地产企业或合作对象为沟通和谈判对象，就项目合作、商务往来、物业销售等房地产经营行业过程中应对客户的沟通技巧和谈判展开学习。课程以授课、观看视频、案例分析和演练等方式以达到课程最佳效果。

如何通过沟通技巧和谈判达到工作的目的，并且形成双赢的局面？

课程时间：2 天

课程对象：房地产企业中高层管理人员，商务人员、采购人员、营销人员

课程收益：

- 1、学习和掌握有效沟通的作用、基本原理和有效沟通的基本模式；
- 2、学习和掌握在沟通中如何通过聆听、提问和表达让信息有效传递；
- 3、在沟通中如何通过观察客户一言一行、一举一动掌握客户所表达的意图；
- 4、与客户谈判中如何通过沟通技巧，达到谈判和正确处理客户异议的目的；
- 5、学习和掌握不同性格的人，如何应该用不同的沟通方式达到沟通的目的。

课程大纲：

- 1 关于商务谈判
 - 1.1 理解谈判
 - 1.2 认识商务谈判
 - 1.2.1 商务谈判的目的
 - 1.2.2 商务谈判的作用
 - 1.3 商务谈判的步骤
 - 1.4 商务谈判的 30 条铁律
 - 1.5 谈判人员如何克服障碍

1.6 谈判准备

1.7 谈判的计划与流程

1.8 房地产商务活动的谈判的特点

案例：现代商城的商务谈判计划

2 谈判的技巧

2.1 商务谈判关键要素

2.1.1 摸对方底牌与设置我底牌

2.1.2 适时开出条件和价码

2.1.3 守价策略

2.1.4 讨让价策略

2.1.5 促成一致合作方案的策略

2.1.6 抓住时机确定合作方式

2.1.7 快速签约

2.2 不同性格谈判者的应对技巧

2.3 从动作、表情中观察对方心理

2.4 利用对方成员矛盾

2.5 四两拨千斤的技巧

3 不同客户的谈判策略

3.1 客户观念梳理

3.1.1 客户对我们的认识是什么

3.1.2 如何变转和梳理

3.2 不同客户自我价值认知

3.2.1 品牌企业自大

3.2.2 中小企业的盲从

3.2.3 服务商的无助

3.3 谈判的策略

3.3.1 建立融洽信赖的关系

3.3.2 询问技巧

3.3.3 倾听技巧

- 3.3.4 要求合理化
- 3.3.5 妥协和让步
- 3.3.6 处理停滞
- 3.3.7 谈判中的“不”
- 4 房地产不同商务活动中的谈判策略
 - 4.1 房地产大客户谈判策略
 - 4.1.1 谈判前充分掌握大客户全面信息
 - 4.1.2 估计双方筹码与迫切度
 - 4.1.3 大客户谈判准备与角色分工
 - 4.1.4 谈判方案设计
 - 4.1.5 谈判开局
 - 4.1.6 僵局的处理
 - 4.1.7 改变需求双方关系
 - 4.1.8 双赢模式谈判成交策略
 - 4.2 个人购房客户谈判策略
 - 4.2.1 客户的需求与预算掌握
 - 4.2.2 客户意向性的明确
 - 4.2.3 客户性格分析与谈判模式的建立
 - 4.2.4 产品价值传递与需求引导
 - 4.2.5 个人客户异议的处理
 - 4.2.6 个人客户价格谈判与价格异议
 - 4.2.7 促成成交的十种模式
 - 4.3 商业物业招商谈判策略
 - 4.3.1 经营模式与项目价值传递
 - 4.3.2 客户背景与需求掌握
 - 4.3.3 招商方案设计与推荐
 - 4.3.4 成功招商六种方式
 - 4.4 采购供应商谈判策略
 - 4.4.1 摸清楚供应商的底线

4.4.2 提升供应商的兴奋度

4.4.3 人情与利益双结合的供应商谈判方式

4.4.4 如何让供应商主动降价或提升服务