

# 房地产销售团队全方位拓客 与销售技巧提升

讲师：李豪

课程介绍：

房地产淡市之下要改变以往营销和销售策略，变“**白天外派拓客，利用晚上或休息时间，邀约客户至项目体验。将晚上或客户休息时间变成销售假日。**”全体营销团队、销售团队分工要细，销售动作要多、拓客面要广，同时销售技巧和现场逼定技巧要快速提升，方能改变销售力不到位的现状。

**课程重要工具：李豪老师独创的客户现场接待精细化十二步流程，通过恒大、绿城、旭辉等十余家大型开发商三十个多个项目实践，平均客户签订率提升 30%以上。**

课程对象：

营销总监、营销策划人员、项目高管、销售经理、置业顾问、客服人员等

课程时间：2 天

课程学习目标：

- 1、认识淡市下的销售理念与销售人员的的心法，并为销售突围做好准备工作；
- 2、重点学习和掌握淡市下全方位拓展工具、方法和技能；
- 3、学习和掌握淡市下客户来电、来访的接待技能和跟进技巧；

4、重点掌握客户异议应对与处理，以及客户逼定技巧和淡市下强势逼定技巧。

## 课程大纲

### 1 房地产新环境下的销售理念与准备

#### 1.1 淡市下的销售核心理念

□ 一个星期有七个星期天、全年都是销售旺季

#### 1.2 淡市下的房地产销售员的心法

□ 没有不好的市场，只有做不好的销售

#### 1.3 淡市下的销售准备

##### 1.3.1 销售团队建设、细分与配合

##### 1.3.2 销售团队拓客前准备

#### **案例：全方位拓客团队准备**

### 2 全方位拓客技巧

#### 2.1 全方位拓客的核心三大要诀

#### 2.2 全方位拓客的目的

##### 2.2.1 客户拓客

##### 2.2.2 资源拓客

#### 2.3 拓客之重要工具——编制客户地图

#### 2.4 全面拓客九大工具

#### 2.5 移动互联拓客八大工具

##### 2.5.1 项目网站

##### 2.5.2 房地产门户网站

##### 2.5.3 APP与微信

##### 2.5.4 微博

##### 2.5.5 业主论坛潜伏计划

##### 2.5.6 O2O营销

##### 2.5.7 视频网站

##### 2.5.8 网络拓客

#### 2.6 构建源源不段地客户渠道

##### 2.6.1 房地产十大新渠道

- 2.6.1.1 亲友渠道
- 2.6.1.2 合作渠道
- 2.6.1.3 大客户渠道
- 2.6.1.4 圈层渠道
- 2.6.1.5 聚会与会议渠道
- 2.6.1.6 会展渠道
- 2.6.1.7 媒体渠道
- 2.6.1.8 商家渠道
- 2.6.1.9 意见领袖渠道
- 2.6.1.10 会员与业主渠道

## 2.6.2 渠道双创原则

## 2.7 电话营销技巧

- 2.7.1 如何获得有效客户名单
- 2.7.2 电话营销之准备
- 2.7.3 提升有效电话率
- 2.7.4 电话营销中如何问答
- 2.7.5 怎么吸引客户到现场

## 2.8 客户拜访技巧

- 2.8.1 客户拜访之准备
- 2.8.2 客户拜访之流程
- 2.8.3 怎么准备开场白
- 2.8.4 如何打动客户
- 2.8.5 掌握客户重要信息
- 2.8.6 如何邀约客户到现场

## 2.9 其它技巧

- 2.9.1 有效派单技巧
- 2.9.2 有效驻点与巡点技巧

## 3 客户接待与应对技巧

### 3.1 客户来电接听技巧

- 3.1.1 来电如何问答
  - 3.1.2 来电如何获取重要信息
  - 3.1.3 如何吸引客户到现场
- 3.2 客户来访接待技巧
  - 3.2.1 客户来访接待的十二个精细化步骤
  - 3.2.2 简短有力的产品介绍、
  - 3.2.3 十种性格的客户的应对技巧
  - 3.2.4 设计你的销售动线
  - 3.2.5 区位讲解与产品介绍要点
  - 3.2.6 样版房与示范区讲解要点
  - 3.2.7 使用联想销售法有效传递产品价值
    - 3.2.7.1 FAB 工具应用
  - 3.2.8 运用 SPIN 技巧引导客户需求
  - 3.2.9 客户接待中的察言观色
- 4 客户跟进技巧
  - 4.1 客户跟进目的与意义
  - 4.2 客户跟进维护的原则与计划
  - 4.3 客户跟进时间的把握
  - 4.4 客户跟进中障碍处理
  - 4.5 客户跟进中死结处理
  - 4.6 有效客户跟进六大技巧
- 5 客户异议处理与逼定技巧
  - 5.1 认识客户异议处理正向性
  - 5.2 两种异议判断与应对
    - 5.2.1 虚假异议
    - 5.2.2 真实异议
  - 5.3 当前客户主要的三大异议与应对
  - 5.4 价格异议处理原则与方法
    - 5.4.1 十三大价格异议处理方法

## 5.5 逼定技巧与淡市快速逼定

### 5.5.1 客户来访三个阶段的逼定技巧

### 5.5.2 把握逼定的有效时机

#### 5.5.2.1 客户出现购买信号的判断

### 5.5.3 逼定时四不理与四强调

### 5.5.4 十大逼定技巧

### 5.5.5 淡市中强势逼定技巧