

房地产行业、政府大客户 营销与商务谈判技巧演练

讲师：李豪

课程简介：本课程针对房地产、政府建设部门提供相关服务和产品等行业，尤其是设计、造价咨询服务企业。从房地产企业经营特点和行业发展趋势为课程切入点，展开如何有效针对房地产企业和房地产项目的客户维护、开发与保持合作关系。

课程时间：2天

课程对象：房地产相关行业企业高、中管理者，营销总监、销售经理、大客户经理等

课程收益：

- 1、了解和认清房地产企业行业和政府客户特点、服务外包的合作模式；
- 2、学习和掌握如何有效维护和开发相关大客户，如何掌握关键客户；
- 3、学习和掌握如何建立与政府客户的关系，以及利用政府或政府人员关系为开发房地产客户和赢得项目合作发挥作用。

课程大纲：

- 1 行业客户开发
 - 1.1 发现客户需求与市场机会
 - 1.2 接近房地产客户
 - 1.2.1 接近和开发房地产客户十法
 - 1.3 引起行业大客户关注和兴趣
 - 1.3.1 引起行业大客户关注的六步法
 - 1.4 赢得客户信任的四法
 - 1.5 演练：大客户开发与接触大客户

2 与大客户建立关系

2.1 为客户着想

2.1.1 为客户着想的目的与互信关系

2.1.2 为客户着想的三个层面

2.1.3 大客户销售中的四类利益主体

2.2 满足客户期望的要点

2.3 发掘潜在需求，超越客户的期望

2.4 提高项目赢率

2.4.1 赢率的四个级别

2.5 房地产企业关键人的开发策略

2.5.1 大客户合作的五个阶段与大客户销售的五个阶段

2.5.2 关注客户的组织结构和决策链

2.5.3 合作中的八种关键人

2.5.4 关键人开发五步骤

2.5.5 提高与关键人的交往水平

2.5.6 关键人的支持程度分级

2.5.7 如何让关键人在客户内部为你工作

2.6 演练：客户沟通、合作洽谈、深度摸清客户意向

3 利用项目建议书赢得合作

3.1 项目建议书格式与内容

3.2 项目建议书准备与策划

3.3 项目建议书的格风与开发商、政府客户的偏好

3.4 吸引客户的核心关键点

3.5 递交项目建议书的方法

3.5.1 时间和时机的选择

3.5.2 递交的方式

3.5.3 递交的对象

3.6 确保项目建议书高通过效的方法

3.7 如何宣讲项目建议书

3.8 演练：初步设计方案展示与沟通

4 商务谈判技巧

4.1 商务谈判的流程

4.2 商务谈判的准备

4.3 商务谈判的关键要点：

4.3.1 如何开场

4.3.2 如何阐明我方价值与条件

4.3.3 如何探明对方意途与目标

4.3.4 确定与摸清双方底线

4.3.5 如何出价、讨价、还价与守价

4.3.6 谈判中客户察颜观色

4.3.7 如何防止谈判的僵局与破局

4.4 合作中如何确保我方利益

4.4.1 我方利益如何在合作合同体现

4.4.2 防止客户悔约的三法

4.4.3 确保大客户按时付款履约的五法

4.5 演练：合作谈判、促成合作关系