

# 商铺去库存营销策略

讲师：李豪

**课程简介：**商业地产销售一种投资理财行为，多商业地产销售人员并不了解投资理财的理念、方法与技能。本课程从投资理财角度出发，为房地产销售人员和商业地产销售人员开启，如何引导客户正确投资商业物业的知识与技能。同时针对部分城市和区域商业去化难、销售难特点展开如何有效地营销策划和销售，重点以实战案例方式进行讲授。

**课程时间：**1天

**课程对象：**商业地产营销管理人员、商业地产项目管理人员、项目营销和销售

**课程收益：**

- 1、认识和了解住宅底商和商业街区等商业地产的特点、价值与客群；
- 2、掌握和学习投资理财理念、知识、技能和商业地产投资理财技能和方法；
- 3、掌握商业和车库的客户特点和客户需求，以及如何激发客户需求；
- 4、掌握和提升商铺产品和项目等各类产品的销售技能。

**课程大纲：**

- 1 投资理财与商业地产分析
  - 1.1 投资理财的目的
  - 1.2 投资理财的模式
  - 1.3 投资理财的五大原则
  - 1.4 各类投资理财产品分析
  - 1.5 如何选择适合自己的投资理财产品和模式
  - 1.6 商业地产投资理财模式
    - 1.6.1 中国房地产投资的前景

- 1.6.2 房地产投资的主要风险与收益模式
  - 1.6.3 商铺和商业产品投资分析
  - 1.6.4 各类商业地产投资模式分析
- 2 各类产品客户分析与开拓
  - 2.1 商业与公寓客户分析与开拓
    - 2.1.1 商业投资七大类客户分析
    - 2.1.2 商业客户开拓六大直接渠道
    - 2.1.3 商业客户开拓八大间接渠道
    - 2.1.4 客户渠道的维护与管理
  - 2.2 库存商铺重新包装
    - 2.2.1 形象重新包装
    - 2.2.2 业态与商户重新招商与调整
    - 2.2.3 经营模式重新包装
    - 2.2.4 投资价值重新包装
- 3 商业的销售技巧
  - 3.1 商业产品大客户销售技巧
    - 3.1.1 商业大客户的类型与特点
    - 3.1.2 大客户的概念与意义
    - 3.1.3 大客户的销售流程
    - 3.1.4 大客户的决策机制与沟通模式
    - 3.1.5 商业大客户信息收集
    - 3.1.6 接近大客户
    - 3.1.7 了解和掌握大客户的关键需求点
    - 3.1.8 如何打动大客户
    - 3.1.9 大客户拜访技巧
    - 3.1.10 与大客户建立四种客户关系
  - 3.2 客户跟进技巧
  - 3.3 以招商代销售的商业销售模式
- 4 商铺客户逼定技巧

- 4.1 不同销售阶段的逼定技巧
- 4.2 主动逼定客户要求与技巧
- 4.3 主动逼定购买的障碍
- 4.4 主动逼定购买的时机
- 4.5 快速逼定十法
- 4.6 商铺客户逼定促成成交六法