

写字楼招商与招商技能提升

讲师：李豪

课程简介：现代写字楼的档次越来越高，入驻客户的档次和要求也越来越多。在激烈的市场竞争中，如何通过专业的写字楼招商运营能力与招商技巧，成功为项目招来有价值客户，为本课程核心学习内容。

课程时间：2天

课程对象：写字楼开发商企业中高管，写字楼开发企业策划、营销和招商员工，写字楼物业管理公司全体员工

课程收益：

- 1、学习和掌握写字楼项目的区域市场研究与客群如何定位；
- 2、认识和掌握写字楼项目招商推广方式与招商策略与实施；
- 3、学习和掌握写字楼的全方位的招商技巧；
- 4、学习和掌握通过增值服务提升写字楼服务质量，以赢得更多的客户。

课程大纲：

- 1 关于写字楼项目的客群定位
 - 1.1 区域市场写字楼运营现状研究
 - 1.2 区域市场写字楼租金与服务研究
 - 1.3 写字楼项目的客户定位
- 2 写字楼招商推广与招商实施
 - 2.1 推广策略
 - 2.1.1 推广主题
 - 2.1.2 推广渠道
 - 2.1.3 公关活动
 - 2.1.4 销售道具

2.2 招商策划与规划

2.2.1 招商策略设计

2.2.1.1 招商策略的“养”、“引”、“储”、“收”、“涨”

2.2.1.2 招商政策的“托”、“繁”、“回”

2.2.1.3 利用当地商业等优惠政策成为项目招商政策与优势

2.2.2 招商定位与招商计划制定

2.2.3 招商十二大渠道拓展

2.2.4 阶段性招商策略

2.2.5 租金体系设计

2.2.6 大租户选定与价值评估

2.2.7 大租户情报收集与公关

3 招商技巧提升

3.1 客户接待技巧

3.1.1 客户技巧流程

3.1.2 项目讲解技巧与沙盘介绍技巧

3.1.3 客户应对技巧与沟通技巧

3.1.4 客户心理分析与察言观色

3.2 客户谈判技巧

3.2.1 谈判技巧的基本原则

3.2.2 客户异议处理与应对

3.2.3 客户引导技巧

3.2.4 价格谈判的十大要点

3.3 客户跟进技巧

3.3.1 客户信息充分掌握与分析

3.3.2 客户跟进方式设计

3.3.3 客户邀约技巧

3.3.4 客户拜访技巧

3.4 客户成交技巧

3.4.1 写字楼客户成交的三个阶段

3.4.2 客户成交十法

3.4.3 客户成交中的要点

4 现代写字楼增值服务

4.1 什么是写字楼增值服务

4.2 增值服务的作用和意义

4.3 现代写字楼 9 种增值服务提升