

优秀置业顾问激励与逼定技能提升

讲师：李豪

课程简介：《优秀置业顾问激励与逼定技能提升》系列课程主要针对目前房地产新形势下的置业顾问的销售技巧，课程通过讲授、案例、讨论、演练、训练、游戏、情景模拟、观看教学录像等互动的生动的授课形式。通过 2 天的系统训练使得置业顾问从心态到销售技巧有整体的跨越的提升。

课程时间：2 天

课程对象：房地产企业营销管理人员，项目策划人员，房地产置业顾问，售楼中心服务人员、接待人员等

课程安排：

- 1 置业顾问职业形象规范与准备
 - 1.1 置业顾问的角色定位
 - 1.2 置业顾问职业形象三个层次
 - 1.3 置业顾问职业形象主要规范
 - 1.4 置业顾问应具备知识和技能
 - 1.5 销售前的准备
 - 1.5.1 销售资料准备
 - 1.5.2 销售心理与形象准备
 - 1.5.3 案场布置与准备
- 2 优秀营销人员的特质
 - 2.1 优秀营销六大特质
 - 2.1.1 保持好的心态
 - 2.1.2 积极
 - 2.1.3 坚持
 - 2.1.4 变通

- 2.1.5 认同他人
 - 2.1.6 目标感
 - 2.2 优秀营销专业特质
 - 2.2.1 形象
 - 2.2.2 专业技能
 - 2.2.3 行业知识
 - 2.2.4 管理技能
 - 2.3 房地产营销人员正确面对市场变化与政策变化
 - 2.4 案例：如何成为一名年销售过亿的优秀营销人员
- 3 激励与自我激励
 - 3.1 认识激励
 - 3.1.1 管理的困惑
 - 3.1.2 激励的概念
 - 3.1.3 激励的作用
 - 3.1.4 激励的意义
 - 3.2 四大理论
 - 3.2.1 马斯洛 5 个需求层次
 - 3.2.2 双因素原理
 - 3.2.3 期望理论
 - 3.2.4 强化理论
 - 3.3 激励的原则
 - 3.4 激励三大机制
 - 3.5 激励十大法则
 - 3.5.1 自我激励
 - 3.5.2 目标激励
 - 3.5.3 激励的两个阶段
 - 3.5.4 激励机制永不放弃
 - 3.5.5 激励需要认可
 - 3.5.6 激励需要认可参与

- 3.5.7 自身的进步能够激励人
 - 3.5.8 竞争才能激励员工
 - 3.5.9 每个人都能激励
 - 3.5.10 “团队归属”激励
 - 3.6 自我激励
 - 3.6.1 自我激励意义与作用
 - 3.6.2 IQ 与自我激励
 - 3.6.3 AQ 与自我激励
 - 3.7 案例：如何让团队每天都充满气势
- 4 客户接待中的礼仪与技巧
 - 4.1 客户接待流程
 - 4.1.1 客户接待十二步法
 - 4.2 简短有力的介绍产品
 - 4.3 有效的发问技巧
 - 4.4 倾听客户需求和动机
 - 4.5 不同类型客户接待与应对技巧
 - 4.5.1 不同性格特征客户
 - 4.5.2 不同身份客户
 - 4.5.3 不同年龄客户
 - 4.5.4 不同动机/来意客户
 - 4.5.5 不同职务客户
- 5 客户接待中客户互动
 - 5.1 观察客户反馈
 - 5.2 有效的提问
 - 5.3 吸引客户注意力
 - 5.4 激发客户兴趣
- 6 联想营销法
 - 6.1 销售联想法的运用
 - 6.1.1 理性客户与感性客户的特点

- 6.1.2 如何将理性客户转化感性客户
 - 6.1.3 销售联想法的运用
 - 6.1.4 如何引导客户需求
- 7 客户接待中的察言观色
 - 7.1 与客户接待/沟通察言观色六个原则
 - 7.2 从着装与随身物品分析客户身份与心理
 - 7.3 读懂客户的身体语言
 - 7.4 读懂客户的脸部语言
 - 7.5 掌握客户的性格与分析客户性格
 - 7.6 分析客户的语言
 - 7.7 分析客户与随着者的关系
 - 7.8 六类难缠客户处理技巧
- 8 客户跟进技巧
 - 8.1 客户跟进的准备
 - 8.2 客户跟进的方式
 - 8.3 个人客户跟进技巧
 - 8.4 集团/团队客户跟进技巧
 - 8.5 客户跟进的要点
 - 8.6 客户跟进的评估与总结
 - 8.7 客户跟进中死结的突破
- 9 快速成交与客户谈判技巧
 - 9.1 快速成交十法
 - 9.2 价格与异议谈判
 - 9.2.1 客户两种价格异议
 - 9.2.2 探询价格异议的原因
 - 9.2.3 控制客户杀价的心理底线
 - 9.2.4 价格异议的处理原则
 - 9.2.5 13种价格异议处理办法
 - 9.2.6 六种价格异议谈判技巧

10 主动建议购买与逼定

10.1 客户到访阶段性逼定

10.2 主动建议客户购买

10.3 主动建议购买的障碍

10.4 主动建议购买的时机

10.5 主动建议购买持技巧

10.6 客户逼定的工具、氛围准备与团队配合