

# 物业外拓项目的商务沟通

## 第一讲：外拓项目的关键因素

- 1、充分的项目踏勘和评估
- 2、清晰、明确的客户需求
- 3、完善且适合的项目管理方案
- 4、顺畅的有效沟通渠道

## 第二讲：怎样提高沟通能力

- 1、怎样理解沟通？
- 2、什么是有效沟通
- 3、有效沟通与高效沟通的区别
- 4、如何通过练习提升沟通能力

## 第三讲：商务沟通的准备阶段

- 1、商务沟通前的地点选择
- 2、商务沟通的环境布置和氛围营造
- 3、商务沟通的座位设定
- 4、商务谈判的礼仪

## 第四讲：商务沟通的准备工作

- 1、商务沟通前的人员确定  
(沟通者应具备的知识结构 1.基础知识 2.专业知识 3.小知识)
- 2、商务沟通前的物料准备 (对方和自身)
- 3、商务沟通策略的设定
- 4、商务沟通前的目标设定和策略运用
- 5、商务沟通前的问题预估和预演

## 第五讲：商务沟通的人员设定

- 1、主谈人员的确定
- 2、第二副谈人选的确定
- 3、第三副谈人选的确定
- 4、沟通中的团队配合

## 第六讲：商务沟通的阶段和技巧

- 1、商务沟通的开局阶段
- 2、商务沟通的报价阶段
- 3、商务沟通的议价阶段
- 4、商务沟通的收尾与签约
- 5、沟通的几个关键技巧调动与运用