

大型购物中心招商谈判实战课程大纲

主讲：吕江

一、区域成功招商第一步：区域招商目标确定

- 1、招商区域
- 2、招商市场
- 3、招商营销目标：考核目标 VS 挑战目标
- 4、目标分解

二、区域成功招商第二步：招商分析与事先准备

- 1、区域企业 SWOT 分析
- 2、分析客户关注的关键要素
- 3、招商综合准备——资料、政策、产品

三、定位策划

- 1、市场调研分析
- 2、定位分析
- 3、规划设计建议
 - 1) 规划的市场依据
 - 2) 市场总体形象
 - 3) 规划理念设计
 - 4) 规划概念设计
 - 5) 环境景观概念设计
 - 6) 建筑产品概念设计

四、业态组合规划

- 重点案例 1-印象城
- 重点案例 2-上海正大广场
- 重点案例 3-万象城
- 重点案例 4-西单大悦城

五、经济分析

- 1、合作条件测算和分解租金分测
- 2、租金分测
- 3、免租或优惠条件测算
- 4、费用收缴租期
- 5、浮动租金和扣点

六、区域成功招商第三步：准客户的来源与收集

- 1、从公司以往客户资料库里寻觅
- 2、追根溯源从市场调查里寻找
- 3、同行介绍
- 4、从专业期刊订户寻找

- 5、老客户介绍
 - 6、从专业网站搜寻
 - 7、从餐饮行业媒体寻觅
 - 8、其他准客户信息来源
- 链接：常见的招商模式及其要点

- 1、广告招商
- 2、网络招商
- 3、精准招商
- 4、展会招商
- 5、圈子招商
- 6、走访招商

案例：某餐饮企业招商模式

七、区域成功招商第四步：准客户的甄选与评估

- 1、为何要对准客户进行甄选与评估
- 2、准客户有效甄选与评估的九大标准
- 3、判断一个准客户优劣的九个方面

八、区域成功招商第五步：有效销售沟通

- 1、招商是一门沟通的艺术
 - 2、有效的销售沟通可以引导需求、创造需求
 - 3、有效销售沟通的四大方法
 - 1) 用案例说服法
 - 2) 替客户算账法
 - 3) 使用证明材料法
- 技巧：制作活页文件夹
- 4) ABCD 介绍法
 - 5) 邀约参观法

九、区域成功招商第六步：有效销售谈判的方法及技巧

- 1、认识谈判
 - 1) 好业务是谈出来的
 - 2) 应有的谈判观点

案例：谈判无输家
- 2、谈判高手的五项基本素质
 - 1) 察言观色的能力。
 - 2) 谈判现场掌控能力。
 - 3) 良好的心理素质
 - 4) 具有战略眼光
 - 5) 坚持到底
- 3、谈判中的七大技巧
 - 1) 迂回技巧
 - 2) “哭穷、诉苦”
 - 3) 红脸、白脸
 - 4) 职权有限
 - 5) 搬出“关系人”
 - 6) 改变谈判场所

- 7) 以礼攻心
- 4、沟通谈判当中，如何巧妙给政策？
 - 1) 给政策要用加法
 - 2) 对客户政策要求用减法
 - 3) 给政策力度要以次递减
 - 4) 给政策要学会创造困难
 - 5) 谈判要注意一些数字游戏
- 5、促销政策四大给予技巧
 - 1) 多奖励，少返利
 - 2) 多实物，少返现
 - 3) 给物力不如给人力
 - 4) 政策最好连环组合
- 十、区域成功招商第七步：沟通谈判当中常见的异议处理方法及技巧
 - 1、需求异议
 - 2、产品异议
 - 3、价格异议
 - 4、服务异议
 - 5、权力异议
 - 6、财力异议
 - 7、促销异议
- 十一、区域成功招商第八步：成交的技巧
 - 1、成交时机的把握
 - 2、快速促成的技巧
 - 1) 样板成交法
 - 2) 把好处说够
 - 3) 把坏处说透
 - 4) 限时限条件成交

案例：巧谈判，促成交
- 十二、区域成功招商第九步：签约及其市场运作
 - 1、招商签约注意事项
 - 2、签约后的市场运作
- 十三、区域成功招商第十步：招商后的回顾与总结
 - 1、为什么要回顾与总结
 - 2、回顾和总结哪些方面？