

《产业园区项目招商技能提升训练》课程大纲

【课程收益】

- 1、理解园区招商运营的底层逻辑，提升投资顾问招商核心能力。
- 2、熟悉园区招商的规律和流程，擅于应用招商策略解决园区项目招商的关键问题，提升招商效率。
- 3、熟练掌握园区地产租金测算技巧，从投资客户视角剖析园区价值，促进园区项目租售业绩提升。
- 4、帮助学员建立起园区招商谈判模型，快速引导客户的投资决策。

【授课对象】

园区项目招商管理人员和一线投资顾问

【授课课时】

2天（6小时/天）

【授课方式】

- 1、理论分享
- 2、案例解析
- 3、分组讨论
- 4、课堂演练

【课程大纲】

第一讲 园区项目招商基础逻辑

一、园区项目招商源动力

- 1、一切商业的起点和终点是什么？
- 2、最期望园区运营成功的人是谁？

3、私利和公利如何完美相容？

分组讨论：什么是园区项目招商的源动力？

二、园区地产招商的本质

1、本质逻辑一：明确招商的首要任务

2、本质逻辑二：解决入住企业疑惑的重点

3、本质逻辑三：突破招商谈判的困难

案例解析：构建园区项目新鲜感的重要举措。

三、园区地产招商的核心能力

1、能力一：如何选择商家产品和服务？

2、能力二：采取何种真正实用的定价方法？

3、能力三：如何找准项目推广的渠道？

分组讨论：衡量招商人员商业分析能力的标准是什么？

第二讲 园区地产招商实务

一、园区地产招商一般规律

1、招商先于建设

2、招商影响经营成效和建筑风格

3、招商遵循城市区域产业生态

4、招商最关键的因素是确定“链主企业”

5、构建“链主企业”与上下游业户的商业生态

案例解析：如何平衡“链主企业”与上下游业户间的利益关系

二、园区地产招商流程

1、商业市场调研

2、租金价格测算

3、经营商家需求分析和资源整合

4、招商各阶段性工作内容与具体要求

案例解析：园区地产招商全流程细化事项及工作重点

三、园区地产招商策略

1、经营商家与品牌落位的八个维度

2、商业招商客户研判及沟通技巧

3、商业招商人员专业水平提升训练

案例解析：不同业态商业地产项目的招商条件

分组讨论：招商实务操作环节应避免的思维模式

四、关于园区招商：招商体系框架建设

1、三个步骤确定园区产业定位

2、四维定价法精准衡量园区价值

3、四大原则制定招商政策

4、十个方法研究招商策略

5、整合招商渠道和设计推广策略

案例分享：产业园区招商运营管理技巧和客户拓展工具

第三讲 园区项目招商谈判技巧

一、招商谈判前的专业准备

1、根据资源评估的精准成本预算

2、根据资源现状确定招商租赁方式

3、以市场为基础的业态选择与定位

4、准确确定商业招商客户范围

5、主力客户筛选

案例解析：标杆企业商业招商客户收集、开发和筛选技巧

二、招商四大阶段谈判技巧

- 1、接触摸底阶段：准确掌握商家资源和需求信息
- 2、价值链接阶段：推介，并明确商家进驻意向和规模
- 3、引导决策阶段：排除顾虑，增强商家成交决策信心
- 4、成交签约阶段：专属服务抓商机，促使商家转介绍

案例解析/课堂演练：商业招商四大阶段谈判话术和案例分析

三、招商谈判策略与商家异议应对技巧

- 1、招商谈判中必须关注的两个问题
- 2、应对商家九种谈判状况的策略和方法
- 3、应对商家异议的四个基本原则
- 4、如何避免与商家的“拉锯式谈判”

案例解析：成功降低商业招商谈判时间的实操技巧

四、招商谈判客户逼定技巧

- 1、招商顾问常见客户咨询的五类问题
- 2、招商谈判的六个原则
- 3、不同性格和不同年龄客户的应对措施
- 4、说服客户的十个技巧
- 5、化解客户异议的六个技巧
- 6、处理客户异议的五个方法
- 7、客户逼定的七个技巧

案例解析/课堂演练：商业招商谈判客户说服和逼定话术演练

第四讲 招商运营能力提升训练

一、全员拓客：人脉营销模型构建

- 1、设定具体目标
- 2、将人脉进行分类管理
- 3、扩大人脉版图
- 4、建立人脉关系
- 5、赢得更多推荐

分组讨论：项目招商谈判的精髓是什么？

二、圈层营销：高净值客户开发技巧

- 1、圈层客户的三个明显特征
- 2、圈层客户开发的四个步骤
- 3、圈层客户开发的前提
- 4、圈层客户开发的七大技巧

三、线上营销：开发企业客户私域流量池

- 1、微营销客户留存技巧
- 2、短视频客户流量开发技巧

四、客户价值：客户复购和转介绍

- 1、客户转介绍的前提是什么？
- 2、客户转介绍的本质是什么？
- 3、客户转介绍的动机是什么？
- 4、客户转介绍成交率高的核心原因是什么？
- 4、客户转介绍应该怎么做？

案例分享：客户转介绍七大提升策略

课程回顾和总结