

《“金口开单”——置业顾问个性化销讲模型》

【课程收益】

- 1、明确房地产销讲的底层逻辑和在产品销售中的真正价值。
- 2、熟知房地产销售中全流程销讲设计的思维脉络，结合本项目和客户需求设计置业顾问个性化销讲模型并能够熟练应用。
- 3、准确研判客户购房需求和价值体验，提升客户逼定能力，加快销售进度。

【授课对象】

房地产营销策划人员和一线置业顾问

【授课课时】

2天（6小时/天）

【授课方式】

- 1、理论讲述
- 2、分组讨论
- 3、案例分享
- 4、课堂演练
- 5、视频赏析

【课程大纲】

第一讲 销讲的底层逻辑

一、置业顾问成交的基础思维

- 1、80%的成交靠耳朵完成
- 2、学会倾听客户的谈话

- 3、听懂“价格太贵”的潜台词
- 4、透过言谈识透客户的心机
- 5、“说话”泄露客户的信息
- 6、声音诠释客户内心的一种表情
- 7、透过语态看出客户的性格
- 8、口头语展示客户的心理
- 9、掌握耐心倾听的三部曲

课堂演练：客户言谈举止分析

二、销讲模型编写设计

- 1、明确销讲的目的
- 2、洞察销讲要解决的核心问题
- 3、熟知销讲涵盖的内容
- 4、掌握销讲的衡量标准

分组讨论：好的销讲包含的十大类说辞

三、销讲的三个层次

- 1、初级：威逼利诱
- 2、中级：行为心理学
- 3、高级：场景+角色+价值观

案例分享：高阶销讲说辞的话术应用

四、置业顾问提升销讲表述效果的三大技巧

- 1、通俗易懂的语言易被客户接受
- 2、用讲故事的方法展开介绍
- 3、形象描绘是打动客户的最有效方法

案例分享：幽默可以提升销讲魅力

第二讲 销讲全流程话术

一、说好客户接访的“第一句话”

- 1、“第一句话”给洗脑客户的四种思维模式
- 2、“第一句话”通用话术模版

课堂演练：客户来访来电，置业顾问对客户的第一句话怎么说？

二、客户带看“行近话术”销讲说辞

- 1、客户带看行走中绝不能冷场
- 2、“行近话术”通用的七个话题

案例分享：带看中，如何快速赢得客户信任？

三、区域沙盘讲解销讲说辞

- 1、区域沙盘讲解要点和时间控制
- 2、区域沙盘讲解流程
- 3、区域沙盘讲解三个动作要点

案例分享：区域沙盘讲解话术示例

四、项目沙盘讲解销讲说辞

- 1、沙盘讲解的重点
- 2、通过沙盘让客户感受楼盘的卖点价值
- 3、沙盘讲解的两大要点
- 4、沙盘讲解中的四个注意事项

案例分享：沙盘讲解话术示例

五、示范区带看销讲说辞

- 1、示范区带看三个需知

2、示范区带看讲解流程

3、示范区带看讲解的三个动作要领

案例分享：示范区带看“一步一景一说辞”话术示例

六、户型图讲解逻辑与话术设计

1、户型单体的性能和舒适度

2、户型资源优劣差异的三个层面

3、户型与市场竞品的比较优势

案例分享/课堂演练：如何通过户型图让客户透彻的理解产品价值

七、样板房带看销讲说辞

1、样板房带看三个需知

2、样板房带看讲解流程

3、样板房带看讲解的六个动作要领

4、样板房带看注意事项

案例分享：样板房带看“多做一个动作，多说一句话”话术示例

八、看房通道销讲说辞

1、反客为主，给客户“埋地雷”

2、强调优势，给竞品“设置门槛”

3、不利因素，给客户“打预防针”

案例分享：看房通道上，竞品项目“评价”技术型话术示例

九、客户跟进销讲说辞

1、每一次跟进客户都要制定计划

2、为每一次跟进设计好说辞

3、跟进是为了请客户再次到访

案例分享：客户跟进话术示例

课堂演练：置业顾问成交客户话术示例

第三讲 置业顾问逼单技巧

一、洞察客户，掌控逼单节奏

- 1、客户启动购买决策的两个信号
- 2、赋能客户签约的五个方式
- 3、客户签约前后的六个禁忌

案例分享：客户签单前是置业顾问成交的“危险时刻”

二、从客户视角出发为客户做置业分析

- 1、置业顾问仅需考虑两个客群的需求
- 2、客户购房八大思路逻辑
- 3、置业顾问逼单成交模型

案例分享：传统视角和客户视角分析下，销讲说辞传递给客户的价值体验

分组讨论：结合本身项目，建立客户逼单模型

三、三个判断，锁定精准客户

- 1、客户需求意向判断的五个条件
- 2、同时满足两个条件的才是精准客户
- 3、找到精准客户的四个方法

案例分享：精准客户研判的话术技巧

四、置业顾问逼单成交五步法

- 1、前期准备：给自己贴标签
- 2、初次接访：客户思维是置业顾问的核心能力
- 3、销讲说辞：个性化话术对客户更有感染力

4、客户谈判：优势谈判法与案场 SP 的配合

5、客户维系：客户成交即营销服务的开始

案例分享：置业顾问 12 种逼单手法及适用客户类型

课程回顾和总结