

《房地产渠道营销五大拓客模式和案场转化逼单技巧》讲义

【课程收益】

- 1、使用拓客工具，提升拓客技巧，激发学员拓客热情，提升销售业绩。
- 2、通过讲师示范、引领，使置业顾问懂得如何提升房地产产品和项目的销售技巧。
- 3、房地产经典营销案例研讨和讲师、学员全程互动演练，解决置业顾问在房地产销售进程中的业绩持续提升问题。

【授课对象】

房地产置业顾问

【授课课时】

2天（6小时/天）

【授课方式】

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

【课程大纲】

第一讲 拓客准备工作

一、拓客思维

- 1、拓客的最大障碍是什么？

- 2、拓客的基础是什么？
- 3、客户通常是怎样拿到我们的传单的？
- 4、商圈拓客的核心是什么？
- 5、白领客群如何拓客更有效？
- 6、社区拓客如何造势？

二、谁是我们的客户？——精准客户画像

- 1、客户细分的特征及需求
- 2、项目产品与客户价值的链接

案例分析：客户画像绘制步骤

三、我们的客户在哪里？——绘制拓客地图

- 1、客户地图基本形式
- 2、客户地图编制思路
- 3、客户地图具体编制
- 4、客户地图编制原则

分组讨论：理论联系实际编制客户地图。

四、我们跟客户说什么？——个人特色的拓客销讲

- 1、销讲的目的
- 2、销讲要解决的核心问题是什么？
- 3、销讲所涵盖的内容都有哪些？
- 4、销讲的衡量标准

分组讨论：30秒销讲都要说什么？

课堂演练1：个性销讲的十大内容

课堂演练2：“一句话销讲”的应用

第二讲 拓客实操演练

一、置业顾问个人拓客“人脉五步法”

第一步：设定具体的拓客目标

第二步：将人脉进行分类管理

第三步：扩大人脉版图

第四步：建立人脉关系

第五步：赢得更多的推荐

二、派单

1、派单的四大目标

2、派单的七个注意事项

3、派单的十五个常规动作

4、派单三部曲

5、派单的三个技巧

6、派单时留客户电话的三个技巧

7、派单时常见的九个问题

案例分析：派单一个月，来访逾千组，成交 200 套的拓客动作解析

三、CALL 客技巧

1、CALL 客不成功的三个原因

2、掌握 CALL 客三要点，让你第一句话就吸引客户

3、关注四个细节的修炼，获取客户的信任

4、三个杀手锏，促进客户到访成交

案例分析：标杆房企优秀电销经验分享

四、微信拓客

- 1、微信是不容有失的宣传渠道
- 2、朋友圈是私密空间，更是社交化场景
- 3、朋友圈内容发布的五大干货
- 4、朋友圈发布内容的四大技巧

课堂演练：朋友圈内容设计 PK

五、“老带新”拓客创新模式

- 1、“老带新”现状及方案制定
- 2、“老带新”的前提
- 3、“老带新”五大动机
- 4、“老带新”的三个层面
- 5、“老带新”创新方式

案例分析：盘活客户价值的创新模式

第三讲 拓客效果转化

一、拓客转化促成五种手段操作技巧

- 1、暖场活动
- 2、客户访谈
- 3、专属消费项目
- 4、专项推荐
- 5、回访馈赠

二、提升拓客内外场衔接效率的四个方法

- 1、增加内场销售人员
- 2、内场外拓人员角色轮换
- 3、精准内外场对接

4、组建专职接待团队

三、提升拓客成交转化率的三条途径

- 1、蓄客期筛选高意向客户实现高转化
- 2、加强销售终端管理，提升客户满意度实现高转化
- 3、开盘环节应用技术保障，实现高成交转化

案例分析：标杆房企拓客高成交转化案例分享

第四讲 置业顾问销售技巧进阶训练

一、置业顾问如何提升自身销售技巧

- 1、懂套路的销售千篇一律，“有趣”的销售万里挑一
- 2、销售过程中，置业顾问要胜出的“对手”是谁
- 3、遭遇“抢单”，先做反思
- 4、优秀的置业顾问是位心理学家
- 5、置业顾问跟踪追访客户技巧
- 6、置业顾问觉察客户痛点、痒点和兴奋点的技巧
- 7、置业顾问倾听与提问技巧

案例分析/分组讨论：置业顾问个人销售技巧提升模型

二、客户识别和相处技巧

- 1、通过行为模式了解客户
- 2、通过言谈习惯了解客户
- 3、置业顾问建立客户信赖感的九个步骤
- 4、置业顾问提高客户亲和力的技巧
- 5、客户成交关键时刻分析

视频赏析/案例分析/分组讨论：客户购买心理分析和客户识别工具分享

三、常见类型客户销售技巧训练

1、客户特征描述

2、客户购房心理研判

3、客户成交技巧

四、置业顾问案场销售技巧

1、销售案场礼仪训练

2、销售案场客户接待流程

3、销售案场客户逼定技巧

课堂演练：案场客户成交和逼定技巧训练

课程回顾和总结