

《房企销冠销售技巧提升训练》课程大纲

【课程收益】

- 1、激发学员职场正向价值，树立“我要业绩”的工作激情。
- 2、学会编制和应用客户地图。
- 3、恰当梳理项目卖点，捕捉客户买点，有效链接项目价值。
- 4、通过个人综合销售技能训练，提升客户成交水平。

【授课对象】

房企销冠和营销管理人员

【授课课时】

2天（6小时/天）

【授课方式】

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

【课程大纲】

第一讲 地产销售基本常识

一、地产销售基础认知

- 1、地产行业的显著认知
- 2、销冠的三大特质
- 3、地产营销的趋势是经营客户

4、地产营销岗位技能评价

5、你从来都只是在为自己工作

案例分享：职场正向价值塑造

二、客户地图编制技巧

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。

三、产品价值链接

1、给客户的解决方案是什么？

2、地产项目卖点梳理技巧

3、比卖点更重要的是客户的买点

4、地产产品价值链接

课堂演练：什么是项目卖点？什么是客户买点？

第二讲 巅峰销售技能提升训练

一、人脉营销模型构建

1、构建人脉营销目标计划

2、审视客户，将人脉分类管理

3、持续扩大人脉网络

4、人脉五大层级和三个层次

5、人脉推广和兑现的七个技巧

课堂演练：拓客方案设计和人脉营销要点梳理

二、通过提问挖掘客户需求

- 1、房地产销售中的两个重要技巧
- 2、你能在五次提问内就让客户成交吗？
- 3、如何给客户id提供购买方案和推荐房源
- 4、客户成交关键时刻

分组讨论：客户成交关键时刻设计

课堂演练 1：开放式提问和封闭式提问的应用要点

课堂演练 2：五步骤提问促成法训练

三、每个销冠都要有自己的销讲

- 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：如何用“一句话销讲”来展示销冠特质？

四、客户异议应对策略

- 1、客户异议的类型
- 2、解除客户异议的关键是洞察客户的真实想法
- 3、客户异议谈判技巧

课堂演练：客户异议的应对方式

五、微信社群营销

- 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

六、“老带新”——成交客户资源管理

1、“老带新”渠道现状及方案制定

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

案例分享：地产商盘活客户价值的创新模式

分组讨论：地产项目营销“老带新”方案设计

课程回顾和总结