

《个性化销讲模型构建》课程大纲

【课程收益】

引导学员提炼产品价值链接客户需求的个性化销讲说辞。

【授课对象】

房地产置业顾问

【授课课时】

1天（6小时）

【授课方式】

- 1、理论讲解
- 2、分组讨论
- 3、案例分享
- 4、课堂演练

【课程大纲】

第一讲 个人特色销讲模型构建

一、项目销讲模型的四个要素

- 1、销讲的目的
- 2、销讲要解决的核心问题
- 3、销讲涵盖的内容
- 4、销讲的衡量标准

演练 1：一句话销讲的应用

演练 2：30 秒销讲都要说什么？怎么说？

演练 3：一分钟销讲的要点

演练 4：三分钟销讲的作用及关键点

二、提升判客精准度

- 1、清楚购房客户的三种类型
- 2、清楚购房客户心理状态的两个阶段
- 3、清楚客户真实意图，用对销售技巧

案例分享：引导客户成交要讲好一个故事

三、有针对性的销售谈判

- 1、前置抗性说辞
- 2、关注客户买点
- 3、销讲有针对性

案例分享：聆听，深挖买点、激发痛点成交客户

四、客户逼定技巧

- 1、逼单前确认客户满足逼单动作的三个条件
- 2、赋能客户超值体验的三个操作步骤
- 3、坚守底线打好配合

课堂演练：客户逼定最后阶段的技巧是什么？

五、置业顾问销讲说辞表述质量效果考核

- 1、客户接待三条时间线考核
- 2、客户谈判“三段九步法”考核

第二讲 案场销讲和项目价值链接

一、展示项目品质的三个方面

- 1、产品介绍过程标准化
- 2、展示工具情景化

3、展示过程体验化

二、标准化产品介绍过程，减少人为失误

1、看楼动线固定

2、电子沙盘标准化展示

3、说辞自动化讲解

三、情景化展示工具，拓展客户想象空间

1、模型升级：从细节处展现生活情景

2、工艺工法展示升级：实验情景展示用材品质

3、看楼通道升级：模拟真实生活场景

4、样板房升级：为不同使用情景提供解决方案

四、项目价值链接实战演练

1、挖掘项目卖点价值

2、客户买点比项目买点更重要

3、置业顾问销讲说辞问题分析与解决

案例分享：为客户创造良好的案场体验感

课堂演练：项目卖点价值和客户买点链接（引导技术）

课程回顾和总结