

《房地产置业顾问逼单与价格谈判技巧训练》课程 纲

【课程收益】

- 1、提高置业顾问客户成交技巧；
- 2、提升置业顾问价格谈判能力。

【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、理论分享
- 2、提问互动
- 3、分组讨论
- 4、案例分析
- 5、现场演练

【课程大纲】

第一讲 置业顾问逼单技巧训练

一、房地产销售人员的角色定位和自我管理

- 1、置业顾问角色定位
- 2、我的长处是什么
- 3、我的工作方式是怎样的
- 4、我的价值观是什么

5、我属于何处

6、我该做什么贡献

分组讨论

二、客户成交关键时刻

1、什么是关键时刻

2、房地产销售中的关键时刻

3、如何掌控客户成交的关键时刻

现场演练

三、销售更应擅于给客户讲一个产品故事

1、故事 or 大道理，你喜欢哪一个

2、故事营销佐证产品优秀品质

3、故事营销的核心

案例分析/现场演练

四、房地产销售三点论

1、提炼产品卖点的三个原则

2、痛点是客户必须要解决的问题

3、痒点是客户需要满足的欲望

案例分析

五、房地产客户逼单技巧训练

1、思考客户为什么一直没有跟你签单？什么原因？

2、了解客户目前的情况，有什么原因在阻碍你？

3、坚定信心，寻求方法

4、抓住客户心理

- 5、一切尽在掌握
- 6、为客户解决问题
- 7、征服客户
- 8、将问题淡化
- 9、做单常用方法之一
- 10、逼单就是“半推半就”
- 11、编制一个“梦”
- 12、给客户好处
- 13、暂时放弃
- 14、领导拖拉
- 15、学会观察与聆听
- 16、机不可失
- 17、临门一脚。
- 18、把握促成签单的时机
- 19、促使客户做决定
- 20、签约时的注意事项

案例分析/现场演练/提问互动

六、房地产销售快速促成技巧

- 1、单刀直入法
- 2、决不退让一寸成交法
- 3、家庭策略成交法
- 4、蜜月成交法
- 5、应招女郎策略成交法

- 6、退让成交法
- 7、恐惧成交法
- 8、大脚趾成交法
- 9、回敬成交法
- 10、ABC 所有问题解决成交法
- 11、“我想考虑一下”成交法
- 12、次要问题成交法
- 13、勇士成交法
- 14、档案成交法
- 15、利益成交法
- 16、比较成交法
- 17、暂定承诺法
- 18、前提条件法
- 19、“最后询问”法
- 20、坦白成交法

案例分析/分组讨论

七、捕捉客户成交信号

- 1、语言信号
- 2、行为信号
- 3、神态信号
- 4、从事态的发展来识别

现场演练

第二讲 价格谈判技巧

一、房地产定价技巧

- 1、比较定价
- 2、以价值导向定价
- 3、定价时要考虑对价格的各种影响因素
- 4、定价的战略作用
- 5、价格波动不可波及产品线中的其它产品
- 6、差别定价
- 7、模糊定价
- 8、不可轻易上涨或下调价格

提问互动

二、报价的误区

- 1、越低越好
- 2、越快越好

案例分析

三、房地产价格谈判策略

- 1、直接报价
- 2、用反问回应价格诉求
- 3、要求对方报价
- 4、对客户第一个报价说 NO
- 5、报价留有余地
- 6、价值优势掩盖价格劣势
- 7、上级权利策略
- 8、寻求第三方帮助

9、让步的策略

10、应对要求升级策略

案例分析

四、如何化解价格谈判僵局

1、把尊重客户放在第一位

2、用幽默打破尴尬场面

3、选择适当让步

4、调换谈判人员

分组讨论

课程回顾和总结