

《商业地产招商技能提升训练》课程大纲

【课程收益】

- 1、理解商业地产的底层逻辑，提升商业地产招商核心能力。
- 2、熟悉商业地产招商的规律和流程，擅于应用招商策略解决商业地产项目招商的关键问题，提升招商效率。
- 3、熟练掌握商业地产租金测算技巧，从投资客户视角剖析商铺价值，促进商业地产项目租售业绩提升。
- 4、帮助学员建立起商业地产招商谈判模型，快速引导客户的投资决策。

【授课对象】

商业地产招商管理和一线投资顾问

【授课课时】

2天（6小时/天）

【授课方式】

- 1、理论分享
- 2、案例解析
- 3、分组讨论
- 4、课堂演练

【课程大纲】

第一讲 商业地产招商基础逻辑

一、商业地产招商源动力

- 1、一切商业的起点和终点是什么？
- 2、最期望商业项目成功的人是谁？

3、私利和公利如何完美相容？

分组讨论：什么是商业地产项目招商的源动力？

二、商业地产招商的本质

1、本质逻辑一：明确招商的首要任务

2、本质逻辑二：解决商家疑惑的重点

3、本质逻辑三：突破招商谈判的困难

案例解析：构建商业项目新鲜感的重要举措。

三、商业地产招商的核心能力

1、能力一：如何选择商家产品和服务？

2、能力二：采取何种真正实用的定价方法？

3、能力三：如何找准项目推广的渠道？

分组讨论：衡量招商人员商业分析能力的标准是什么？

第二讲 商业地产招商实务

一、商业地产招商一般规律

1、招商先于建设

2、招商影响经营成效和建筑风格

3、招商遵循城市区域商业生态

4、招商最关键的因素是确定主力店

5、构建主力店与经营散户的商业生态

案例解析：如何平衡主力店与经营散户间的利益关系

二、商业地产招商流程

1、商业市场调研

2、商铺租金价格测算

3、经营商家需求分析和资源整合

4、招商各阶段性工作内容与具体要求

案例解析：商业地产招商全流程细化事项及工作重点

三、商业地产招商策略

1、经营商家与品牌落位的八个维度

2、商业招商客户研判及沟通技巧

3、商业招商人员专业水平提升训练

案例解析：不同业态商业地产项目的招商条件

分组讨论：招商实务操作环节应避免的思维模式

四、商业招商租赁流程的关键性问题

1、商业商铺租赁流程图

2、商业开业应注意的问题

3、商业业态配比与租金应注意的问题

4、商业物业相关费用应注意的问题

5、商业机动车位应注意的问题

6、规范商户对租铺的处置、转让和分租权

第三讲 商业招商租金定价策略

一、商业地产定价的底层逻辑

1、商业地产的现金流是什么？

2、商业地产租金的本质是什么？

二、商业地产基础租金测算

1、基础租金标准测算的三种方法

2、影响租金实际价格的三大因素

分组讨论：如何确定合理的租金标准。

三、商业地产租金定价策略

- 1、商业租赁定价原则和目标
- 2、商业租赁租金体系定位
- 3、商业租赁市场租金评估工具
- 4、商业租金专业定价策略

课堂演练：商业地产商户盈亏视角的租金计算

第四讲 商业招商谈判技巧

一、商业招商谈判前的专业准备

- 1、根据资源评估的精准成本预算
- 2、根据资源现状确定招商租赁方式
- 3、以市场为基础的业态选择与定位
- 4、准确确定商业招商客户范围
- 5、主力客户筛选

案例解析：标杆企业商业招商客户收集、开发和筛选技巧

二、商业招商四大阶段谈判技巧

- 1、接触摸底阶段：准确掌握商家资源和需求信息
- 2、价值链接阶段：推介，并明确商家进驻意向和规模
- 3、引导决策阶段：排除顾虑，增强商家成交决策信心
- 4、成交签约阶段：专属服务抓商机，促使商家转介绍

案例解析/课堂演练：商业招商四大阶段谈判话术和案例分析

三、商业招商谈判策略与商家异议应对技巧

- 1、商业招商谈判中必须关注的两个问题

2、应对商家九种谈判状况的策略和方法

3、应对商家异议的四个基本原则

4、如何避免与商家的“拉锯式谈判”

案例解析：成功降低商业招商谈判时间的实操技巧

四、商业招商谈判客户逼定技巧

1、招商顾问常见客户咨询的五类问题

2、招商谈判的六个原则

3、不同性格和不同年龄客户的应对措施

4、说服客户的十个技巧

5、化解客户异议的六个技巧

6、处理客户异议的五个方法

7、客户逼定的七个技巧

案例解析/课堂演练：商业招商谈判客户说服和逼定话术演练

课程回顾和总结