

《金牌经纪人客户成交秘笈》课程大纲

课程收益

- 1、能够运用标杆企业案例，强化经纪人职业认知，提升团队协作水平。
- 2、能够运用情境演练的方法，训练、提升经纪人二手房销售技能。

授课对象

二手房经纪人

课程课时

2天（6小时/天）

授课方式

- 1、理论讲述
- 2、分组讨论
- 3、案例分享
- 4、情境演练
- 5、课堂测试
- 6、视频赏析

课程大纲

第一讲 金牌经纪人职业规划

一、最牛房产销售，一年开单6个亿

- 1、不厌其烦，为陪看房摔进坑里
- 2、推掉聚会，晚上赶去接待客户
- 3、天道酬勤，一天打五、六十个电话

二、地产行业的显著特征

- 1、技能傍身，更有“说走就走”的“自由”
- 2、聚焦于事，努力与回报成正比，机会公平、收入体面
- 3、技能综合，抗风险能力强
- 4、年轻多元，职场氛围轻松
- 5、民生行业，适合长久发展

三、金牌经纪人三大特质

特质 1：热爱地产行业，渴望在工作中获取成就

特质 2：能力综合，思路开阔且喜欢“折腾”

特质 3：向往自由，对人生充满期待

四、经营客户是未来房地产营销的趋势

- 1、重新定义好产品——不是撒手锏，而是竞争入场券
- 2、重新定义一线员工——不是卖货员，而是理客员
- 3、重新定义顾客价值——不是沉睡数据，而是企业资产
- 4、重新定义组织架构——不唯老板，只唯客户

五、房地产经纪人典型语录

- 1、市场不好我能怎么办？
- 2、我还不够努力！
- 3、方法总比问题多！
- 4、方向错了，越努力越尴尬！
- 5、没有我卖不出去的房子！
- 6、我卖的是一套房子，但却是为了客户的一辈子！

六、你从来就只是在为自己工作

- 1、有心人会经营好自己这家“公司”

2、有出息的人是什么样的心态和工作状态

3、打工，也要明确“创业心态”的目标感

案例分享/视频赏析/分组讨论

第二讲 金牌经纪人销售技巧提升

一、地产淡市开单技巧

1、不是没客户，而是客户的动态和轨迹变了

2、不是所有客户都在观望，而是你的说服能力不够

3、客户不是真的嫌价格贵，只是你展示的项目价值不足

二、四条线为二手房客户精准画像

1、启航线

2、乐居线

3、圆梦线

4、尊享线

三、分类成交客户描述

1、青年之家

2、青年持家

3、小太阳和后小太阳

4、孩子三代

5、老人一二三代

6、富贵之家

7、纯投资者

四、成交客户细项分析

1、客户购房动机分析

- 2、客户购房主要理由
- 3、客户购房认知途径
- 4、客户购房首要考虑因素
- 5、客户购房改进因素分析
- 6、各类客户付款方式分析
- 7、客户购房平均置业间隔

五、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

六、如何通过提问挖掘客户需求

- 1、客户的基础背景问题
- 2、探究性问题，探究客户的需求焦点
- 3、继续探究需求焦点
- 4、暗示性问题，挖掘客户的渴望与痛点
- 5、提出解决性问题

七、重视客户价值

- 1、“客户”正在成为一种有限资源
- 2、让“老带新”转起来
- 3、搭建线上“客户服务平台”，圈粉“老客户”
- 4、服务直连，提升业主满意度和平台黏性
- 5、社群运营，完成客户价值转化

八、卖不起价格，是因为没搞清楚房子的本质

1、相比价格，客户的时间价值和 life 成本更关键

2、资产属性是房子的第一属性

九、二手房价值策划

1、二手房价值体系构建

2、二手房卖点提炼的三个层次

3、客户买点比房子卖点更有力量

4、卖点如何呈现，才能达到二手房价值最大化效果

十、二手房价格影响要素权重评分体系

1、朝向等级量化系数

2、通风等级量化系数

3、采光量化值公式

4、噪音等级量化系数

5、景观量化等级系数

6、户型格局的客户敏感点量化评分表

十一、户型鉴赏和展示技巧

1、户型的基本面：性能和舒适度

2、户型的项目面：资源和“毒点”

3、户型的竞争面：亮点和杀伤力

十二、二手房门店成交逼定六大技巧

1、接待：把握客户核心需求，有的放矢

2、看房：如何让客户冲动，尽快下定？

3、复访：客户付出沉没成本，难以放弃

- 4、配合：制造稀缺，再不下手就没了！
- 5、下定：损失厌恶，真金白银防错过
- 6、价格：没有卖不出去的房子，只有卖不出去的价格

十三、二手房门店成交九大话术

- 1、首次接触的喜好话术：关联与赞美
- 2、初期报价的“制约”话术
- 3、讲解过程中的 FAB 话术
- 4、看房过程的控制话术
- 5、交谈过程的主导话术
- 6、处理异议的避免对抗话术
- 7、竞品比较中的打岔话术
- 8、跟单过程的控制话术
- 9、价格谈判中的优势话术

十四、金牌经纪人电话营销技巧

- 1、电话营销前的准备
- 2、正确接听电话六大要素
- 3、接听电话五大步骤
- 4、电话营销追踪技巧
- 5、电话营销异议处理

十五、如何玩转微信朋友圈

- 1、发朋友圈最容易犯的三个错误
- 2、朋友圈发布内容的五大主题
- 3、发朋友圈的技巧、时间和条数

案例分享/课堂测试/情境演练

课程回顾和总结

郭朗