

《文旅地产项目营销技巧提升训练》课程大纲

【课程收益】

- 1、掌握文旅地产项目开发思维、产品价值和发展趋势的解读技巧。
- 2、激发置业顾问职场正向价值，树立“我要业绩”的工作激情。
- 3、提升置业顾问的客户洞察力，把握客户购买心理。
- 4、恰当梳理项目卖点，捕捉客户买点，联系实际将二者价值有效链接。

【授课对象】

置业顾问

【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 文旅地产项目基本认知

一、文旅地产项目开发规划

- 1、文旅地产的核心
- 2、项目开发理念的三个表现
- 3、文旅地产的三个类型

二、文旅地产发展特征

- 1、环境生态景区化
- 2、停留时间延长化
- 3、业态功能综合化
- 4、服务配套品质化
- 5、文化主题特色化
- 6、运营管理专业化

三、文旅地产发展趋势

- 1、规模上，更加百花齐放
- 2、选址上，更加注重环境
- 3、开发上，更加白热化
- 4、投资上，更加灵活多样
- 5、融资上，方式更加多元
- 6、布局上，更加内外兼备
- 7、经营上，更加注重资本化
- 8、模式上，更加创新深化
- 9、方向上，更加注重生活化

四、文旅地产项目资源链接方式

- 1、景观资源——以静养生
- 2、空气资源——以气养生
- 3、农耕活动——以动养生
- 4、人文资源——以和养生
- 5、饮食资源——以食养生

6、环境资源——以睡养生

案例分享：标杆房企文旅地产项目开发运营模式解析

第二讲 文旅地产项目营销技巧提升训练

一、置业顾问基础认知

1、文旅地产项目营销底层思维

2、置业顾问三大特质

3、地产营销的趋势是经营客户

4、置业顾问岗位技能评价

5、你从来都只是在为自己工作

案例分享/视频赏析：置业顾问的职场正向价值塑造

二、客户洞察力

1、客户行为特质

2、客户购买时的特征

3、客户购买时的行为

4、成交过程中，客户所期待的服务

5、客户成交技巧训练

视频赏析：客户购买行为引导技术

三、微信社群营销

1、微信是置业顾问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、置业顾问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

四、“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：商盘活客户价值的创新模式

分组讨论：项目营销“老带新”方案设计

五、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、置业顾问，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

六、产品价值链接

1、置业顾问给客户的解决方案是什么？

2、文旅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、文旅地产产品价值链接

课堂演练：什么是项目卖点？什么是客户买点？

课程回顾和总结