

《写字楼销售技巧提升训练》课程大纲

课程收益

- 1、帮助学员提升工作激情和销售技巧，理论联系实际提升营销业绩。
- 2、分析并研判高端客群投资心理，提升高端客户沟通和成交技巧。

授课对象

写字楼置业顾问

授课课时

1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、课堂演练
- 5、视频赏析

课程大纲

第一讲 置业顾问销售技巧

一、你从来就只是在为自己工作

- 1、解决问题而不是解释原因
- 2、聚焦长远目标
- 3、经营你自己这家“公司”

二、提升自我管理水平

- 1、我的长处是什么

2、我的工作方式是怎样的

3、我的价值观是什么

4、我属于何处

5、我该做什么贡献

三、突破销售的最大障碍

1、做销售最大的障碍是自我认知障碍

2、从提供解决方案的角度优化销售意识

3、立足客户视角挖掘和升华销售价值点

四、人脉营销模型构建

1、设定具体目标

2、将人脉进行分类管理

3、扩大人脉版图

4、建立人脉关系

5、赢得更多推荐

课堂演练：扩展人脉的技巧

五、微信社群营销

1、微信是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、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

5、高端客户资源获取途径

课堂演练：微信社群营销技巧

第二讲 高端客户沟通与销售技巧

一、高端客户基本认知

- 1、高端客户投资共性
- 2、高端客户六大谈资
- 3、高端客户价值感体验的四个方面

二、高端客户营销

- 1、如何对高端客户做营销
- 2、高端客户追求的四件事
- 3、如何加入高端客户的圈子
- 4、给高端客户的“私人订制”

三、高端客户识别与成交技巧

- 1、销售沟通的三个层次
- 2、高端客户识别技巧
- 3、高端客户成交技巧

视频赏析：高端客户识别、沟通和成交技巧

四、高端客户圈层营销

- 1、圈层营销明显特征
- 2、圈层客户的开发
- 3、持续开发新的种子圈层客户
- 4、圈层营销实施的 4 个步骤

五、IP 营销

- 1、流量为王，持续内容生产的 IP 营销
- 2、消费的核心驱动力是 IP 营销的基本逻辑
- 3、IP 要吻合项目气质

案例分享：IP 营销经典案例解析

六、项目价值和客户价值链接的实现步骤

1、如何提炼项目卖点？

2、如何发掘客户买点？

3、如何建立价值链接？

课堂演练：发掘客户真实需求

课程回顾和总结