

《物业招商技能提升训练》课程大纲

【课程收益】

- 1、掌握物业商铺招商运营的基本逻辑。
- 2、能够理解和运用客户识别与价值链接的基础技巧。
- 3、能够应用客户引导技术，高效完成招商任务。

【授课对象】

物业公司招商人员

【授课课时】

1~2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、视频赏析
- 5、课堂演练

【课程大纲】

第一讲 物业招商基础认知

一、商业运营基本认知

- 1、商业运营的核心逻辑
- 2、实体商业的痛点和解决方案

二、物业招商思维

- 1、始终以客户为本

2、依托以往经验，做超前准备

3、借鉴成功经验，做长远打算

三、招商，先要了解客户想要什么

1、做什么生意，就选什么地址

2、经营成功与否，关键在客流量

3、商圈要成熟和稳定

4、业态不同，选址标准也不尽相同

5、城市功能区不同，选址标准也不同

6、选址目标区域公共设施要健全

四、招商流程

1、客户资源的开发与储备

2、招商流程、节点及重点工作

3、招商谈判设计

4、铺位租金制定策略分析

五、客户识别和价值链接的实现步骤

1、招商过程中的卖方思维

2、招商过程中的买方思维

案例分享：社区商业招商运营模式解析

分组讨论/课堂演练：招商过程中的客户识别与价值链接工具

第二讲 招商引导技术

一、客户洞察力

1、客户特质描述

2、招商中客户的特征和行为

3、招商时客户的期待

4、客户成交技巧

二、人脉招商模型搭建

1、设定招商客户具体目标

2、将人脉进行分类管理

3、线上线下联动扩大人脉版图

4、建立人脉关系模型

5、人脉关系价值维系的七个步骤

三、招商话术模型

1、招商话术的目的

2、招商话术要解决的核心问题

3、招商话术必须涵盖的内容

4、招商话术衡量标准

四、招商中的客户沟通技巧

1、客户否定的应对策略

2、觉察客户痛点、痒点和兴奋点的技巧

3、客户追踪技巧

4、客户提问技巧

5、五步提问成交法

五、商铺网络招商社群运营技巧

1、招商社群运营的前导基础

2、招商社群运营打动客户的五大理由

3、招商社群运营三个层面的提升方法

视频赏析：提升客户洞察力

课堂演练：招商过程中的提问技巧

案例分享：标杆企业招商技巧分析