

《写字楼招商策略和谈判技巧》课程大纲

【课程收益】

- 1、引导学员明确写字楼招商战略的投资客户的关注点，租赁、办公客户的需求点，写字楼项目招商运营的聚焦点。
- 2、引导学员熟练应用写字楼招商策略，有效开发投资客户资源。
- 3、提升学员写字楼招商谈判技巧。

【授课对象】

写字楼招商和管理人员

【授课课时】

2天（6小时/天）

【授课方式】

- 1、理论讲解
- 2、案例分享
- 3、分组讨论
- 4、课堂演练
- 5、视频赏析

【课程大纲】

课程导入：

学员讨论：本项目写字楼招商现状及成因，你有什么解决办法？

讲师引导：通过分组交叉点评，激发学员解决问题的动力；分享写字楼招商战略、策略、技巧和招商谈判技巧。

第一讲 写字楼招商战略

一、写字楼需求分析

- 1、目标客群设定
- 2、写字楼市场定位
- 3、写字楼建筑及配套
- 4、写字楼周边配套设施
- 5、写字楼租金及租赁情况

案例分享：一线写字楼市场需求调研数据分析

二、把写字楼打造成“优质资产”

- 1、关注结构性产品需求，提升竞争优势到价值层面
- 2、以产业园思维运营写字楼项目，重视入驻企业管理
- 3、以数字化模式，有效管理资产

案例分享：降低写字楼空置率的落地解决方案

三、写字楼运营转变的三个思维

- 1、经营理念：从“保姆心态”转变到“管家心态”
- 2、招商思维：从分散招租转变为产业招商思维
- 3、服务思维：从B端转变到C端，关注个体

案例分享：关注客户的客户已成为写字楼招商战略的聚焦点

四、写字楼办公空间的价值实践

- 1、办公空间的本质是商业工具
- 2、理想办公空间应同时满足三个链接
- 3、让每一份工作都有意义

案例分享：写字楼提供给使用者一种健康的工作生活方式

第二讲 写字楼招商策略及招商技巧

一、写字楼高端客户开发

- 1、如何锁定目标客群——看透目标客户
- 2、客户地图如何绘制——生成客户地图
- 3、拓客方式有哪些——智能算法选择拓客模式

案例分享/课堂演练：写字楼客户开发的系统工作

二、写字楼客户营销技巧

- 1、写字楼客群营销的 3 个明显特征
- 2、写字楼客群营销营销实施的 4 个步骤
- 3、写字楼客群营销营销的前提
- 4、利用现有资源，找到首批种子客户
- 5、依照项目定位和客户兴趣划分圈层
- 6、找准圈层专有渠道，进行“窄道传播”
- 7、找准意见领袖
- 8、招商活动要匹配项目特征
- 9、品牌嫁接要让客户产生感性认同
- 10、高端客群交叉经营

课堂演练：写字楼客群招商潜在利益点探索

三、快速招商及促成技巧

- 1、招商目标明确，短而集中发力
- 2、在分工统筹上与时间赛跑
- 3、价格引导，合理定价
- 4、价值深挖，精准诉求

案例分享：标杆企业快速招商案例分析

四、写字楼投资客户识别及成交技巧

1、客户特征描述

2、客户投资心理研判

3、客户成交技巧

视频赏析/案例分享：如何快速识别并促成客户投资。

课堂演练 1：写字楼投资客户买点开发

课堂演练 2：写字楼使用客户需求研判

课堂演练 3：写字楼项目卖点梳理

课堂演练 4：写字楼价值链接

第三讲 写字楼招商谈判技巧

一、招商谈判的关键点

1、对人要温和

2、对事实强硬

案例分享：谈判是一门必修课。

二、招商谈判的七个要件

1、谈判双方关系的确认

2、谈判双方信息传播的路径

3、谈判筹码的 MWG 交换模型

4、谈判双方诉求的支撑点

5、谈判方案 and 对应战略的制定

6、做好损害控制，让对方让步

7、谈判僵局时的退路策略

分组讨论：如何做出有效的谈判准备？

三、说服他人的谈判技巧

- 1、用语言打动他的大脑
- 2、引起对方关注的三个话题
- 3、三个小技巧让对方对你说真话
- 4、数据是增强可信度的最好工具

案例分享：专家是如何说服人的？

四、招商谈判中的情境说服技巧

- 1、六个步骤改变对方信念或行为
- 2、三个因素直接决定说服结果
- 3、六个小套路轻松说服他人
- 4、三个对策抵制对方说服你的套路

课堂演练：谈判中说服他人的情境分析与应对策略。

五、谈判中，五个问题挖掘客户真实需求

- 1、背景性问题：判断客户有无购房诚意和购房实力
- 2、探究性问题：研判客户的需求焦点
- 3、暗示性问题：挖掘客户的渴望与痛点
- 4、解决性问题：满足客户需求和渴望的产品方案
- 5、成交性问题：敢于做客户逼定

课程回顾和总结