

《置业顾问销售技巧提升》课纲

【课程收益】

- 1、提升置业顾问职业素养和销售工具应用技巧，明晰房地产营销方向。
- 2、准确研判客户购房需求，技巧性激发客户购房意愿。
- 3、熟练运用判客、洗客、盘客和杀客四大技巧，有效影响客户决策效率。
- 4、提升置业顾问逼单技巧，加快项目去化。

【授课对象】

房地产置业顾问

【授课课时】

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、课堂演练

【课程大纲】

第一讲 金牌置业顾问素养提升

一、“能力”由“态度”决定

- 1、过去的态度，决定现在的能力
- 2、现在的态度，决定未来的能力
- 3、“牛”到一定程度前，全是“态度”问题

案例分享：金牌置业顾问心态修炼的五个小故事。

二、提升业绩，战略思维比努力更重要

- 1、正确的选择大于努力
- 2、提升对客户的敏锐性和洞察力
- 3、格局就是战略思维
- 4、将主要精力聚焦在最重要的目标上

分组讨论：如何培养战略思维？

三、金牌置业顾问的三张王牌

- 1、人脉营销模型构建
- 2、线上营销社群运营
- 3、客户复购及转介绍

案例分享：金牌置业顾问是如何炼成的？

课堂演练：明确客户开发、维系和老带新的正确逻辑，掌握高效实操技巧。

四、房地产营销未来发展方向

- 1、房地产营销的两个力量和三个方向
- 2、短期——营销力的提升
- 3、中期——营销体验的优化
- 4、长期——从运营和产品角度提升

案例分享：房地产营销创新方式下的标杆房企多业态产品去化。

第二讲 研判及激发客户购房意愿

一、置业顾问的房产观

- 1、房产的第一属性是什么？
- 2、你的房子为什么要比别人的卖的贵？
- 3、房子会升值的根本原因是什么？

案例分享：客户真正需要的是什么样的房子？

二、细致的客户画像和精准绘制客户地图

1、如何描摹客户画像？

2、精准绘制客户地图锁定意向客户

案例分享：每一个成交客户身后必然是一个庞大的意向客群。

三、提升案场冲击力，飙升客户购买热情到“沸点”

1、八大要素价值感知，超出客户期望

2、三大要点设计案场冲击力

3、五大法则利用客户心理误判，制造案场冲击力

案例分享：案场冲击力的秘诀，让客户心甘情愿地进入决策的“快车道”

四、案场卖压设计，让客户购房理想冲到“极限值”

1、什么是卖压？卖压的本质是什么？

2、影响氛围：一进售楼处，就特别想买房

3、影响判断：我买的房子，就是最好的

4、影响决策：虽然有点贵，但是很划算

案例分享/分组讨论：案场的每一个角落，都在为销售服务

第三讲 提升客户购房决策效率

一、望：判客——锁定意向客户

1、目标客户梳理及转化率分析

2、来电来访客户的两大类型

3、意向客户判定、分类及管理

课堂演练：客户意向提升及转化实战技巧

二、闻：洗客——快速准确辨别购房客户

1、通过客户到访人数判断购房需求

2、通过客户到访时间判断购房需求

3、不同类型客户设计专属成交方案

课堂演练：如何迅速判断购房客户实力

三、问：盘客——挖掘客户真实需求

1、研判客户购买意愿和购买能力的九个问题

2、案场谈判的核心是从根源上消除客户抗性

3、置业顾问线上直播盘客实务解析

课堂演练：客户抗性类型及应对技巧

四、切：杀客——案场逼定和价格谈判技巧

1、销讲的衡量标准及模型构建

2、客户“只看不买”，5步搞定立刻成交

3、价格谈判策略：不要说服客户，而是引导他说出结论

课堂演练：个性化销讲如何准确击中客户买点

第四讲 客户逼单技巧

一、洞察客户，掌控逼单节奏

1、客户启动购买决策的两个信号

2、赋能客户签约的五个方式

3、客户签约前后的六个禁忌

案例分享：客户签单前是置业顾问成交的“危险时刻”

二、从客户视角出发为客户做置业分析

1、置业顾问仅需考虑两个客群的需求

2、客户购房八大思路逻辑

3、置业顾问逼单成交模型

案例分享：传统视角和客户视角分析下，销讲说辞传递给客户的价值体验

分组讨论：结合本身项目，建立客户逼单模型

三、三个判断，锁定精准客户

- 1、客户需求意向判断的五个条件
- 2、同时满足两个条件的才是精准客户
- 3、找到精准客户的四个方法

案例分享：精准客户研判的话术技巧

四、置业顾问逼单成交五步法

- 1、前期准备：给自己贴标签
- 2、初次接访：客户思维是置业顾问的核心能力
- 3、销讲说辞：个性化话术对客户更有感染力
- 4、客户谈判：优势谈判法与案场 SP 的配合
- 5、客户维系：客户成交即营销服务的开始

案例分享：置业顾问 12 种逼单手法及适用客户类型

课程回顾和总结