

# 《置业顾问心态修炼》课程大纲

## 【课程背景】

地产行业的现状，就是案场销售很多时候都是靠天吃饭，“把行情当能力”。

现在的中国房地产，无论是规划、设计，还是园林、管理、运营，相比国外的同行都已经做得非常好。如果这几个领域都可以打 90 分的话，销售只能打 60 分。市场行情非常好，傻子都卖得出去；但是行情不好，真正考验一个销售人员功力的时候，他们就无能为力。从比较狭义的营销角度来讲，营的能力现在各家大公司都做得很好，包括网络营销、怎么做活动、怎么做渠道，大家都做到极致，哪怕派单都能整理出几十种精细化招数。唯独在案场销售这一块，我们的研究非常薄弱，这一块现在是整个房地产行业的短板。

当前的市场态势下如果置业顾问不热情、不主动、不努力，等待项目的必然是市场机遇、效益和利润的损失。那么，想让销售团队承担应有的使命，首先就是置业顾问个人心态上的调适，从职业、行业、协作和个人素养提升方面能够主动订立适应性目标。通过销售心态的有效调整，带动置业顾问对企业、对团队的归宿感，召唤他们的归属感，干一行爱一行；建立客户视角、解决客户问题，以饱满的热情完成任务，实现自己的目标。

## 【课程收益】

- 1、帮助学员梳理工作的意义、职业目标和职业生涯规划，端正工作心态。
- 2、引导学员理解行业价值，掌握与领导、同事相处的技巧，重视客户价值，把客户拓展和维护落在实处，助力个人和团队业绩目标的实现。
- 3、从心态修炼的角度，提升置业顾问对美好生活来源的深刻认知，唤醒他们“你从来就只是为自己而工作”的意识，激发置业顾问的工作热情。

## 【授课对象】

房地产置业顾问

## 【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】

课程导入：

提问：什么是心态？

案例分享：置业顾问心态价值公式是什么？

### 第一讲 自我觉察

#### 一、你为什么要努力工作

- 1、为了在点餐的时候，不是先看价格，而是先找自己想吃的
- 2、为了在累得像狗的时候，能毫不犹豫地打个的士回家
- 3、为了在旅游和外出时住的是宾馆，而不是旅馆
- 4、为了赢得真正的认可和赞同
- 5、为了给自己所在的集体，赢得尊重和荣誉
- 6、为了能从事自己喜欢的职业
- 7、为了让父母对自己花钱时，像对我们一样的舍得

8、为了在家人生病时，能提供最好的治疗环境和措施

9、为了离自己的梦想，更近一点

分组讨论：你工作的目标是什么？

案例分享：帮助别人就是对自己最大的助益。

## 二、“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：置业顾问心态修炼的五个小故事。

## 三、找准自己的职业方向

1、什么能力是未来最需要的？

2、什么能力是你最擅长的？

3、什么能力是别人不会的？

视频赏析：一封邮件撬动几千万订单的背后，体现了销售顾问哪方面能力？

## 四、“增值”职业生涯的八个诀窍

1、职场万能公式：能力×毅力=绩效

2、不要因为一份工作短期内薪资福利很高，就马上接下

3、主动为工作赋予使命和价值

4、定期把职业目标向更高的方向调整

5、有想法就快行动，不要等太久

6、保持自我更新，投入更深层次的工作中

7、建立自己的反馈圈，听取多方建议

8、最后，不要害怕职业生涯中的挫折

分组讨论：置业顾问业绩目标分解模型。

## 五、如何突破职场“天花板”

- 1、职场天花板的底层思维和两大表现形式
- 2、突破职场自我否定的两个视角
- 3、有时很难确定自己的意愿，怎么办？
- 4、如何向公司、市场和客户证明自己的价值？
- 5、总是有同事刁难自己，要怎么去改善和提高？

案例分享：工作中如何去应对“不应该”？

## 第二讲 职业认知

### 一、对房地产行业的认知

- 1、技能傍身，而非依附体制
- 2、聚焦于事，努力与回报相对成正比
- 3、技能综合，抗风险能力强
- 4、年轻多元，职场氛围轻松
- 5、民生行业，适合长久发展

分组讨论：什么样的人适合做置业顾问？

### 二、与上司的相处原则

- 1、成就你的上司是最优选择
- 2、顶头上司决定你的小环境
- 3、建立与上司之间彼此的信任

案例分享：置业顾问的向上管理技巧。

### 三、与同事的相处原则

- 1、给对方贴标签

- 2、主动提供选项
- 3、为说服对象提供“好处”
- 4、用好中间人，主动管理他人口中的自己

课堂演练：看起来不好接触的同事，其实是这么看你的。

#### 四、开展跨部门协作

- 1、跨部门协作的四个障碍
- 2、获得各部门同事支持的四个技巧

案例分享：“煮熟的鸭子飞了”，置业顾问是客户失单的唯一责任人。

#### 五、切勿忽视“客户服务能力”的提升

- 1、不能把“客户为中心”变成一句口号
- 2、比赚客户钱更重要的是“我懂你”
- 3、向客户输出“超预期”的三个建议

案例分享：客户为什么能复购？

### **第三讲 专业素养**

#### 一、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？

#### 二、置业顾问快速升职加薪的四个路径

- 1、情商高，有眼力劲儿
- 2、肯吃苦，适应力强悍

3、懂管理，让领导放心

4、专业强，会解决问题

案例分享：地产菜鸟两年半胜任总经理。

三、深度工作决定你的未来

1、什么是深度工作？

2、职场赢家的三种类型

3、深度工作的四个准则

分组讨论：置业顾问深度工作的衡量标准是能否精准引导客户决策。

四、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？

五、“差异化”令客户选择与你成交

1、围绕真实需求的客户洞察力

2、另辟蹊径的客户拓展和销售渠道

3、找准你的竞争对手

案例分享：房地产促销活动的两大作用。

**课程回顾和总结**