

# 案场成交七剑魔法必杀技

课程收获：

一、**高效地产营销团队制胜秘籍：**

剖析顶尖售楼绝招，真实情景案例再现，实战演练，确保听得懂、用得上、用得对；

二、**售楼菜鸟瞬间变雄鹰。**

万科、万达、融创、碧桂园、世茂、中交、金地、中原等 500 余家房企见证，业绩最少提高 200%！

课程大纲：

**核心思维：心智售楼**

- 1、洞悉客户的心智
- 2、对不同的客户对症下药
- 3、让客户心甘情愿的掏钱

**本章核心观点：**

销售就是一场和客户的心理博弈过程

下对了药就会药到病除，下错了药就会药到命除

见人说人话、见鬼说鬼话、见到神仙不说话

成功最大的秘诀就是假装很成功

房子卖的好的秘诀就是假装卖的好

销售不是改变人性，而是顺应人性

销售的本质就是信心的传递，情绪的转移

**第一招：电邀必到**

- 1、电话拓客技巧
- 2、如何在电话营销前 30 秒内迅速激发客户的兴趣，从而预防客户的条件反射拒绝心理？
- 3、接听电话的邀约
- 4、电话跟踪的邀约

**本章核心观点：**

选择式问题能有效锁住客户的思维

互惠定律：占便宜后感觉欠别人人情

电话邀约谈帮助，客户跑来售楼处

帮助别人有两招：赚钱消息法，困难帮忙法

电话陌拜一定要让客户找到是熟人的感觉

避开启动“自我保护”的触发点

构建有效的刺激转移客户的思考焦点

**第二招：客户认同**

- 1、客户对于陌生销售越来越抱以怀疑的心态，
- 2、如何迅速和客户建立一种亲密的沟通氛围？
- 3、客户类型分析和对策
- 4、寒暄—拆除客户内心的墙
- 5、赞美—让客户拥有优越感
- 6、找同一—让感情迅速升温的法宝

### **本章核心观点：**

聊天不到位，说啥都白费，只要会聊天，异议靠一边  
同流才能交流，交流才能交心，交心才能交易  
销售最高的境界是真诚，销售最大的障碍是信任  
人人都有虚荣心，人人都喜欢被赞美  
人总喜欢跟自己有兴趣爱好的在一起  
找同是让我们与客户情感快速升温的法宝

### **第三招：价值挖掘**

- 1、需求是客户产生购买行为的前提，
- 2、如何去发掘客户的需求或者帮助客户“制造需求”？
- 3、四类提问方式和运用
- 4、挖掘隐性需求 抓住客户钱袋
- 5、NEADS 客户需求鉴定公式
- 6、准客户的 MAN 原则

### **本章核心观点：**

问号是开启客户需求大门的钥匙  
顾问就是顾得上和会问问题的人  
问问题可以打断客户的神经链  
开放型问题收信息，了解客户是第一  
封闭型问题引需求，多说 Yes 少说 No  
选择型问题设框架，怎么选都不怕  
反问型问题换立场，变被动为主动

### **第四招：价值闭环塑造**

- 1、客户买的是价值，不是价格。如何渲染产品，让客户立马喜欢？
- 2、价值梳理
- 3、客户需求挖掘
- 4、销售万能公式
- 5、FABE 法则—卖好处不要卖产品
- 6、FABE 法则公式运用剖析
- 7、不卖第一就卖唯一
- 8、好处不能走过场

### **本章核心观点：**

客户买的不是钻，而是墙上的洞  
客户买的不是产品本身，而是产品带来的好处  
客户只能记住第一，不能记住第二  
没有第一，缩小范围，在小范围里找第一  
标准公式：因为……所以……对您而言……你看……  
把痛苦说够，把好处说透  
反客为主，给客户埋雷

### **第五招：异议化解**

- 1、客户都有哪些异议
- 2、面对客户提出的各种反对意见，

- 3、我们应该如何有效处理，甚至通过事先预防不让发生？
- 4、找出病根好下药
- 5、是“李逵”还是“李鬼”
- 6、拍案叫绝的移情换位法

#### **本章核心观点：**

嫌货才是买货人，拒绝是销售的开始  
有道理不如有效果，少讲有道理的废话  
任何观点没有对错，只有立场不同  
先处理心情，再处理事情  
换位思考是人类最核心的智慧  
永远不要正面反驳客户的观点  
移情换位法公式：认同……赞美……转移……反问……

#### **第六招：价格搞定**

客户明明喜欢房子，却一直在讨价还价犹豫不决，  
如何一招致胜让客户欣然接受价格？

- 1、谈判的核心是让客户找到赢得感觉
- 2、客户都爱占便宜
- 3、不爱买便宜

#### **本章核心观点：**

客户都爱占便宜不爱买便宜  
谈判的核心是让客户找到赢的感觉  
谈判就是信心的对决、实力的较量  
谁先开口/出牌谁先死  
谁先降价谁先死，不要自杀至少也要他杀  
永远不要接受客户的第一次报价  
永远不要在第一时间成交  
销售如戏，全靠演技，学会大吃一惊  
让步可以，除非交换  
慢慢让，越让越少，让得越快死得越快  
永远不要有底价成交的想法  
和客户说的话越神秘，客户就越容易相信

#### **第七招：签单成交**

成交的时候，客户是如何作出购买决定，  
我们又该如何顺着客户的思维提出成交请求？

- 1、成交的秘诀就是敢于开口
- 2、拒绝是上帝给我们的回报
- 3、成交绝招：后悔成交法
- 4、心智售楼成交方法

#### **本章核心观点：**

凡是不以成交为目的的销售都是耍流氓  
客户拒我千百遍，我待客户如初恋  
选择成交法：会问选择式问题

激将成交法：找准主题，把握分寸