

房地产项目价值塑造与案场管控、客户导流谈判实战技巧

【课程背景】

这是一门房地产高级客户管理体系下的销售员与客户沟通谈判技巧实战课程。课程通过介绍国内知名品牌开发商和销售代理公司十几年经验沉淀的开盘前后的房地产价值塑造体系、蓄客管控及销售员与客户谈判沟通技巧，结合近年来房地产行情的诡秘变化，讲述房地产系统的客户管理体系创新方法，2021年以后房地产销售发生了什么变化，告诉房地产企业项目价值如何提炼，如何思昂客户喜欢上项目？现场客户管理的重要性，告诉房地产企业什么样的蓄客方式是有用的，什么样的销售现场接待流程才能真正做到掌握客户掌握一切，什么样的创新思维让策划与销售事半功倍，什么样的客户管理与沟通技巧能让业务员体现狼性。此次培训通过讲师本人大量实操生动的案例，让销售员掌握项目价值提炼技巧、蓄客的创新方法、案场管理体系、价格谈判的方法，迅速提升销售员沟通技巧，以应对变化难测的房地产市场，在淡市中赢得先机。

【课程价值】

掌握房地产项目价值塑造方法

掌握房地产现场管理核心内容

掌握房地产海量蓄客的创新手段

掌握房地产销售员如何进行客户基本管理、过程管理

掌握房地产销售员如何进行科学高效的客户维护、积累、梳理和资源整合

掌握房地产高级客户管理之下的销售员沟通谈判技巧

掌控客户，掌控一切，提高成交率

建立狼性团队，提高战斗力

【学员对象】

营销策划总监、营销经理、策划经理、现场销售经理、一线销售人员。

【培训方式】

授课+问答互动

【课程纲要】

第一模块：项目价值闭环塑造

一、价值塑造的方法论

- 1、依照动线设计计划的销售道具制作安装——案场接访硬实力确保
- 2、结合动线、道具的接访人员说辞服务培训——案场接访软实力确保
- 3、房地产营销案场接访标准动作技术详解
- 4、客户到访状态是成交的决定因素
- 5、标准接访动线各区间核心功能解析
- 6、标杆企业接访标准动作案例解析
- 7、卖产品就是卖体验——案场五感五觉打造

第二模块：打造超级接待动线与峰值场景体验

一、打造案场杀客超级接待动线

- 1、故事为王：每一个触点都是心理战
- 2、体验区的空间和场景，都在提高客户的心理预期
- 3、超越期待，制造惊喜效应，峰终定律

二、价值塑造的故事线营造

- 1、客户不爱听你讲产品，客户喜欢听你讲故事

- 2、如何讲故事
- 3、讲故事的五大要素、四大逻辑、两大方法
- 三、价值塑造的痛点营销**
- 2、卖痛苦的流程
- 2、如何找到客户痛点的两大方法
- 3、如何放大客户痛点的方法：种菜法、挖井法
- 四、产品价值塑造秘诀**
- 1．四流的营销卖产品
- 2．三流的营销卖感觉
- 3．二流的营销卖好处
- 4．一流的营销卖故事
- 5．顶级的营销卖梦想
- 6．无敌的营销卖痛苦

第三模块：售楼处价值营造 12 大心法

- 1.迎宾区：销售礼仪，震撼开场
- 2.洽谈区：寒暄开场的 9 大方法，客户需求挖掘的前提
- 3.品牌展示区：品牌价值展示、客户信赖建立
- 4、区位图：不只是路网配套，项目全价值呈现，再也不担心置业顾问漏掉核心卖点；要体现现状，更要彰显未来；
- 5、样板间：生活代入感，让人畅享生活场景，动心起念；
- 6、项目单页：涵盖三大要素：购买理由、购买指令、购买好处；
- 7、价值展板：每个客户的触点，都有价值展板做心理博弈；
- 8、案场包装：案场不是要逼格满满，而是要预设心理：买它买它买它；
- 9、可带走物料：帮客户说服身边参谋的神器；
- 10、朋友圈海报：给客户阅读和传播的理由，重复带来记忆；
- 11、价格展板；提升客户价值预期
- 12、围墙&道旗：给客户走进售楼处的理由。

第四模块：案场管理

一、什么是案场管理

- 1、案场管理的 5 大指标
- 2、拓客、导流管理
- 3、客户管理的落地执行方案

二、客户分析

- 1、客户梳理方案
- 2、客户服务流程
- 3、房地产客户接触点管理”

三、什么是房地产蓄客

- 1、蓄客的销售目的 搞掂客户，搞掂策略
- 2、如何挖掘吸引客户置业的核心驱动因素
- 3、如何进行客户分类
- 4、创新的蓄客方式

四、高端客户蓄客的三大创新方式

- 1、业主对对碰
- 2、业主股东分红法
- 3、媒体人资源链接法

第五模块：如何做有效的蓄客管理

- 1、打造标准化可管控的蓄客模式
- 2、如何扩大蓄客的范围和速度
- 3、如何持续让售楼处保持旺场
- 4、蓄客时间过长如何处理客户流失？
- 5、客户梳理十大流程
- 6、客户成交的5大创新工具
- 7、客户有效蓄客的实战案例分享

第六模块：价格管理与谈判

一、谈判赢天下

- 1、谈判的出发点：利益
- 2、谈判的思维：双赢思维
- 3、谈判的核心：创造赢的感觉
- 4、谈判的三个阶段：布局、守局、定局

二、谈判策略

1、开价策略

开价的时机

如何开价才能占领对方心智

2、挺价策略

如何挺价？

挺价的技巧

客户砍价后如何应对，让客户接受价格

3、算术策略

与客户算价的四大策略：加、减、乘、除

4、遛马策略

客户拒绝和犹豫的原因

为什么要遛客户

怎么遛才能达到我们要的结果

5、让步策略

让步可以、除非交换

让步的5个原则

让步的方法和技巧

6、交换策略

交换策略的四大好处

如何用交换策略让客户快速下定

七大交换策略

三、实战模拟演练

1、挺价技巧

2、放价技巧

3、交换技巧