

《大卖—独孤九剑营销必杀技》

课程特色

- 1、包教、包会、包用一套房地产心智杀客系统方法论，掌握当今营销领域最先进的案场杀客全套打法！
- 2、价值塑造 6 大技巧：教你一套产品价值塑造的营销密码！学会卖好处、卖感觉、卖故事、卖梦想、卖痛苦等。万达、万科、碧桂园、世茂等案例教学法！
- 3、价格谈判 6 大策略：教你一套中国顶尖的价格谈判系统密码！独创“开价、挺价、算术、遛马、让步、交换”谈判六脉神剑剑法！
- 4、成交逼定 6 大绝招：教你一套当今国际领先的逼单成交密码！“心锚成交法、6+1 成交法、后悔成交法”等技巧让你每月业绩翻番！项目爆销！

课程提纲：

市场观望期客户心智剖析

一、观望期客户类型分析

1. 手里有钱等降价
2. 手里没钱等降价
3. 手里有钱瞎起哄
4. 手里没钱瞎起哄

二、观望期客户心智分析

1. 客户都爱占便宜
2. 怕买了之后降价
3. 怕买了品质无保障
4. 从众心理：羊群效应

楼盘旺销的秘诀：

客户怎么来？

客户来了怎么搞定？

心智营销概论：

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

成功销售三部曲：

让客户爱上产品—价值塑造

让客户接受价格—价格谈判

让客户出手购买—临门一脚

产品价值塑造

一、产品价值塑造手段

1. 独占鳌头

如何打造项目独特的卖点与卖点

学会卖产品的第一、唯一、最

2. 蛇打七寸

塑造客户对产品的价值认同

如何提炼项目的核心价值

客户买的不是产品、而是产品的好处

3. 步步为赢

案场接触点打造

客户接触的就是客户在意的

售楼处如何营造销售氛围

4. 天方夜谈

客户不爱听你讲产品，客户喜欢听你讲故事

如何讲故事

讲故事的五大要素、四大逻辑、两大方法

产品故事、业主故事、服务故事、人物故事

5. 美梦成真

销售就是一种刺激客户感觉的行为、

并客户找到想要交钱的感觉过程

销售中的无感打造：视觉、听觉、嗅觉、味觉、触觉

与客户良好感觉的创造过程：三大步骤、两大方法、常用词语

6. 噩梦醒来

卖痛苦的流程

如何找到客户痛点的两大方法

如何放大客户痛点的方法：种菜法、挖井法

实战应用：首次置业、改善需求、父母养老

子女教育、工作调动、投资

二、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

三、实战模拟演练

1. 打比喻

2. 讲故事

3. 造梦想

环境杀客 1+1 系统

一、环境逼定

1. 通觉营销

2. 现场包装

售楼处包装

样板间包装

打造参观动线

3. 旺场活动

二、团队 SP 逼定

1. 热销氛围营造

音乐 灯光 动作 唱单

2. 团队协作

人员杀客·客户异议处理

一. 异议处理原则

1. 嫌货才是买货人
2. 先处理心情，再处理事情

二. 异议处理方法

三. 异议处理的万能公式

四. 实战演练

价格谈判

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

绝对成交

一、成交定天下

- 1、成交的意义
- 2、成交的信号
- 3、成交的时机

二、成交策略

- 1、心锚成交法
- 2、故事成交法
- 3、后悔成交法

三、实战模拟演练

- 1、过三关
- 2、斩六将
- 3、全流程