

# 《核爆成交—销冠特训营》

## 【课程背景】

随着房地产市场发展日新月异，竞争越来越激烈，如何在其中脱颖而出，靠的是一支战无不胜的营销团队。房地产销售冠军如何炼成？本课程系统呈现房地产销售各环节的关键销售方法与话术技巧，让置业顾问认识房企营销中心，全流程掌握客户开发、电话邀约、需求挖掘、价格谈判与异议处理等方面的销售技能，为房地产企业培养一支专业化的销售冠军团队。

## 【课程大纲】

### 一、核爆成交之客户开发

- 1.我到底在卖什么？
- 2.我的客户必须具备哪些条件？
- 3.客户为什么会向我购买？
- 4.客户为什么不向我购买？
- 5.谁是我的客户？
- 6.我的客户会在哪里出现？
- 7.他们什么时候会买？什么时候不会买？
- 8.谁在抢我的客户？

### 二、核爆成交之客户分类

- 1、客户5大购买风格分类
- 2、客户购买决策风格解析
- 3、掌握客户决策风格的关键点

### 三、客户核爆成交之客户邀约

- 1、客户邀约的28定律
- 2、邀约的3大方式
- 3、客户邀约的20大话术

### 四、核爆成交之信任建立

- 1、客户关心的6个问题
- 2、如何寻找共同点
- 3、赞美的3个技巧
- 4、不同类型的赞美方式

### 五、核爆成交之需求挖掘

- 1、销售沟通中说与问的黄金比例
- 2、问的技巧  
如何问开放式问题  
如何问封闭式问题  
如何问选择式问题  
如何问反问式问题
- 3、与客户初次见面要了解的9个问题
- 4、客户需求摸底评估3要素

## 六、核爆成交之塑造价值

- 1、先价值杀，再价格杀
  - 2、介绍产品的4种力量效力对比
  - 3、价值塑造四大法则
  - 4、塑造价值介绍产品的8种方法
- 王婆卖瓜法  
第一、唯一法  
FABE 法则  
客户快速成交的9大铁律

## 七、核爆成交之异议化解

- 一、对待异议的首要态度
  - 二、解除顾客异议的2大忌
  - 三、认同顾客的6个经典话术
  - 四、解除顾客异议的4个步骤
  - 五、处理异议的话术及处理技巧
- 1、移情换位法
  - 2、3f 法则
  - 3、太极法

## 八、核爆成交之价格谈判

- 1、价格谈判的基本条件
- 2、价格谈判的6大策略
- 3、开价策略
- 4、挺价策略
- 5、让步策略

## 九、核爆成交之现场 SP 阵地战

- 1、电话场景 SP
- 2、案场背景音 SP
- 3、房源挤压 SP
- 4、虚拟客户 SP
- 5、销售政策 SP

## 十：核爆成交之临门一脚

- 1、客户的购买信号
- 语言信号  
行为信号  
表情信号
- 2、5个成交的方法
  - 3、促成交易3个步骤
  - 4、成交的三大技巧

## 十一：核爆成交之客户转介

- 1、转介绍 5 大意义
- 2、转介绍三大关键点
- 3、转介绍 4 大注意事项
- 4、让客户有赢的感觉