

# 胜在店长

主讲：肖大烈

## 一、【课程收益】

- 1、如何让自己的销售天才复制给自己的团队
- 2、如何让团队的销售技能提升，如何让团队士气大增
- 3、如何让房产经纪人跟着自己在团队中长期成长
- 4、如何使用自己团队的业绩成为本商圈的冠军
- 5、如何全面提升自己带队和管理能力

## 二、【培训方式】

互动演练，学员 100%参与实操训练；理论讲授 40%、实操训练 35%、案例讨论 15%、经验分享与现场答疑 10%

## 三、【培训要求】

- 1、场地面积尽量大一些（以方便学员现场演练），2、音响、话筒、投影仪、
- 3、准备一份学员名单 4、要求人人参与现场实操训练

## 四、【培训对象】

房地产销售员、客服、销售经理、管理人员等。

## 五、【培训时间】

实战课时 2 天 12 小时，标准课时 1 天 6 小时

## 六、【课程大纲】

前言 1：店长、分行经理概述（案例分析、短片观看、图片观看）

- 1、什么是房地产店长？店长和经理有什么区别？
- 2、房地产门店为什么要设立店长或者区经理一职呢？
- 3、房地产店长的主要职责是什么？
- 4、门店销售业绩的高低取决于什么？——店长管理成功

第一单元：培养房地产店长带队领导的魅力

### 一、房地产店长心态与自我管理

- 1、房地产店长职责界定
- 2、角色转换与店长心态调整
- 3、房地产店长必备的八项素养
- 4、房地产店长工作分配与时间管理

### 二、塑造吸引房产销售员追随你的八大人格魅力

- 1、为什么你的魅力不足？
- 2、吸引房产经纪人追随你的八个法宝
- 3、店长上下班以什么角色组合最有凝聚力：领导+朋友/同事+兄弟/其他组合？

### 三、房地产店长如何形成管理者的气场？

- 1、房产销售员销售技能培训与现场辅导技巧
  - (1)、如何激发房产经纪人员工潜能
  - (2)、房地产店长培训技巧训练
  - (3)、房产经纪人现场辅导技巧训练
- 2、房地产店长的执行力训练
  - (1)、房地产店长执行力的 4 个关键点

- (2)、战略决定高度、执行决定成败
- (3)、执行决定结果、细节决定成败
- (4)、细节决定思路、习惯决定成败

### 3、房地产金牌店长技能打造

- (1)、房地产店铺陈列与规划管理
- (2)、房地产顾客购买心理
- (3)、妥善处理投诉，变“危”为“机“
- (4)、房地产销售与服务

### 4、房地产金牌店长管理提升

- (1)、房产销户员有效管理与辅导
- (2)、房地产金牌店长沟通艺术

对上级沟通 对下级沟通 对客户沟通

- (3)、房地产金牌店长自我管理

## 第二单元：如何建立房地产门店和教育培训体系

- 一、房地产门店现场培训与辅导的意义
- 二、建立房地产门店现场培训与辅导体系
- 三、房地产店长成为下属教练的四个步骤及操作要点

## 第三单元 房地产店长如何激发老员工的工作积极性？

一、老员工为什么会有工作倦怠与态度不积极？

- 1、理解老员工的需求
- 2、老员工态度不积极的六种现象
- 二、如何消除老员工的工作倦怠与不良情绪？
- 1、找到三大关键原因 2、发现你合适的“政委” 3、做员工思想工作的五部曲与现场演练

三、小组讨论：除工资外，激活门店老员工还有哪些有效的创新方法？

## 第四单元 如何管理好房地产销售的80、90后员工？

一、房地产80、90后房产销售员特点：

- 1、自我、责任感不强、团队意识差是共性
- 2、80、90后的特点带来的挑战是什么？
- 3、为什么80、90后的员工不好管理？
- 4、他们追求的是什么？

二、80、90后房产销售员的管理技巧

- 1、80、90后员工独特性管理办法
- 2、80、90后员工团队凝聚力建设的方法
- 3、降低80、90后员工流失率的五大秘诀

三、案例分析

## 第五单元 如何提升房地产店长九种叫不动下属的执行力？

一、什么是执行力？

- 1、拿到结果就叫执行力！
- 2、房产经纪人缺少执行力的六个原因

二、九种叫不动房产经纪人的管理特征与执行对策：

- 1、老员工叫不动，怎么办？
- 2、能力强的叫不动，怎么办？
- 3、能力一般的叫不动，怎么办？

- 4、有后台的叫不动，怎么办？
  - 5、个人威信不够叫不动，怎么办？
  - 6、管理风格不合适叫不动，怎么办？
  - 7、老板掺合者叫不动，怎么办？
  - 8、员工激励制度不合理叫不动，怎么办？
  - 9、岗位定职定责定量不清叫不动，怎么办？
- 三、执行力是个纵横系统工程，如何学会与各部门岗位配合提升执行力？

#### **第六单元：如何科学的分解房地产销售业绩目标与有效达成？**

- 一、为什么门店员工害怕目标？
  - 1、房地产店长的挑战
  - 2、房地产店员的挑战：
- 二、房产销售业绩目标的执行与管理措施
  - 1、房产销售业绩目标管理流程：目标、分配、指导、激励、达成
  - 2、目标分解一个原则：5W2H 原则
  - 3、目标达成三大方法：承诺法、激将法、纠偏法
  - 4、善用 PDCA 管理循环圈，牢记：检查力就是执行力
- 三、房产门店月计划、周计划与工作日志表单的应用及其注意要点

#### **第七单元 如何掌握房地产门店数据分析与业绩下滑应对的方法？**

- 一、如何掌握房地产门店销量下滑与数据分析能力？
  - 1、学会与门店数据跳舞
  - 2、学会从数据中发现门店存在问题
  - 3、提升门店销量的五大纬度及八个 KPI 指标
- 二、房地产门店经营中八项重要指标及其数据分析方法
  - 1、电话量 2、进店量 3 房源开发量 4、客户开发量 5、带看量 6、意向金量 7 销售能力 8、业绩量
- 三、运用好六大工具，发现问题，迅速扭转门店业绩下滑
- 四、房产销售案例分析

#### **第八单元 如何学会一套独立分析问题与处理现场突发事件的方法？**

- 一、 房地产店长分析问题的工具“鱼骨图”：
  - 1、作用：研究问题、逻辑排序、整体审视
  - 2、标准：鱼头为核心问题、鱼刺为问题关键要素
  - 3、经验：问题分析、先易后难、假设验证
  - 4、步骤：鱼骨图使用的六步骤
- 二、遇到门店突发事件的分析与处理方法：
  - 1、分析现场问题的六步法
  - 2、处理现场突发事件四大原则
- 三、店长对外沟通的挑战：
  - 1、维系难缠客户、推定金，打折中介费用
  - 2、停电、工商税务、政府相关部门检查公关沟通的应对策略
- 四、小组讨论：现场突发问题案例分析 店长不仅要有管理经验，更需要的是良好的业绩以及成熟稳重的处事经验。店长对于一

#### **第九单元：如何培养房地产销售团队的忠诚与感恩**

- 一、养成忠诚与感恩的习惯
  - (一)、境由心造

1、《水知道答案》的感悟

2、一切都是美的

(二)、感恩家人

1、感恩父母

2、感恩另一半

(三)、感恩企业

1、国家的竞争力来自企业的竞争力

2、理解什么是企业，什么是老板

(1)、用企业的平台，赚自己的钱

(2)、花老板的钱，学自己的本领

3、学会合作，懂得感恩，实现真正共赢

(四)、感恩社会

1、社会的发展是全民共同努力的结果

2、国家的进步是党和国家领导人的功劳

3、感恩来之不易的幸福生活

感恩让我们拥有，珍惜才会长久。任何个人与企业都应该拥有一颗感恩的心，有感恩的企业文化才是优良的企业文化。

感恩不是口头话语，感恩是一种行为，一种习惯。

**备注：**有任何细节咨询欢迎与我联系沟通。