

## 《打造销售心态—创虎狼之师》

**主讲老师：**陈立冬 中基层管理综合能力提升、TTT、职业化素养、执行教练、有效沟通、团队建设

**课程受众：**销售团队

**课程时间：**1天/6小时

**授课方式：**案例体验+实战方法+录像观赏+角色扮演+提问互动+分组讨论+精彩点评

**授课特色：**课前调研及个性化设计+课中系统知识及实操演练+课后做知识转化为绩效指导

### 课程背景：

置业顾问团队士气低落，常抱怨客户难缠、产品有问题、市场不好做等等。这是大多数置业顾问或多或少会面临的现状。如何提升团队士气、提升置业顾问销售沟通技巧、提升成交率，从根本上解决士气问题。是本次课程主要研究和探讨方向。

### 课程收益：

- 清楚知道，积极心态对提高销售业绩的作用
- 正确理解狼性心态是成交的基石
- 正确理解置业顾问在组织中存在唯一前提是，创造价值，成果导向
- 掌握如何挖掘客户痛点或需求“黄金十问句”
- 掌握当客户说“你们房子价格太贵”“我要考虑一下”“我要和家人商量一下”等，标准应对话术

### 课程大纲：

#### 导言：置业顾问必备的两大心态

1. **案例分享：万科两位置业顾问的不同职场轨迹**
2. 积极心态的力量与消极心态的威力

#### 第一部 置业顾问必备心态之成果导向

1. 开发商及代理商及置业顾问之间的关系
2. 成果及结果及任务之间的关系
3. 案例分析：卖房子卖的就是人生
4. 成交是开发商与代理商的生存底线
5. 只是客户接待叫“完成差事”、只是楼盘介绍叫“例行公事”、只是添加微信叫“应付了事”
6. 融入团队、思维统一、主动出击、100%投入

7. 总结：**小组讨论：何为置业顾问的成果**

任务不等于结果，努力不等于结果，付出不等于结果，苦劳不等于结果

结果是靠员工提供的，无数个员工的结果构成了企业的结果，员工不提供结果，企业就会因为没有结果而死亡。

## 第二部分 置业顾问必备心态之狼性智慧

1. 视频学习《钱小样卖房子》
2. 互动：狼的本性
3. 掌握狼性智慧四要素在置业顾问岗位中的应用

“贪” 置业顾问应对业绩贪婪、对客户满意度贪婪、对高收入贪婪

“残” 置业顾问对行业竞争对手残忍、团队内部也应有良性的竞争

“野” 要有坚定的立场，与公司一条心、热爱自己的楼盘、真心喜欢自己卖的房子

“暴” 贩卖任何产品之前，首先要把自己卖出去

## 第三部分 置业顾问必备技巧之挖掘客户痛点

1. 以什么样的感觉去接待客户
2. 客户上门，置业顾问应当如何了解客户需求
3. 置业顾问科学的“黄金十问句”

## 第四部分 置业顾问必备技巧之解除客户抗拒点

1. 买房子的准客户具备三个要素
2. 当我介绍完楼盘后，客户会以哪些理由拒绝我
3. 如何解除客户抗拒点套路与训练

