

# 品牌房企营销策划、案场运营及金九银十营销技巧

主办单位：中国房地产交流促进会

培训地点：中国·深圳

## 课程序言

学习品牌房企营销先进经验，通过万科、龙湖实战营销案例、实战还原，亲身体验与学习先进营销管理经验。全程重点讲解金九银十应对技巧。房地产项目的案场（售楼中心）管理，实际上就是房地产营销和服务管理，它包括了项目市场信息管理与分析、客户开拓与管理、置业顾问与工作人员管理，以及开盘、交房等一系列与房地产营销和服务有关的工作。同时也是房地产营销的全过程管理。

2014年全国房地产成功项目无不呈现出营销的力量和作用。今后房地产市场竞争必将更加激烈，而互联网、跨界、微信营销等创新营销模式及其他成功案例越来越多。本课程就如何在新形势之下，在原有的产品的基础上通过创新营销理念、模式、渠道、工具和推广模式等展开学习讨论，帮助学员结合项目特点有效的达到提升项目价值和销量的目标，并与学员深度解剖项目案场管理与服务，解码房地产的营销全过程精细化管理，包括项目市场信息管理与分析、客户开拓与管理、销售团队打造、开盘、与交房等一系列与房地产营销和服务有关的工作，另外将解密万科、龙湖、恒大等标杆企业的销售案例，内容针对性和实用性强，不容错过！

## 课程收益

- 1、学习品牌房企营销精髓，提前准备金九银十各项事宜
- 2、掌握案场布置、设置与案场日常管理和规范
- 3、学习和掌握客户服务和现场客户纠纷处理技巧
- 4、掌握房地产的基本销售流程以及精细化管理，和签约流程
- 5、掌握有效的房地产营销策略的过程以及可行性方案制定和形成
- 6、掌握置业顾问团队如何选拔、训练与管理，发挥其自发自觉完成业绩的作用
- 7、通过数家标杆企业营销研究和几十个经典项目营销案例分析，快速掌握营销方法与技巧。

## 课程对象

- 1、房地产集团董事长、总经理、营销副总、营销策划总监等中高层管理人员；
- 2、房地产项目公司中高层管理人员、销售总监、销售经理、销售主管、置业顾问等。
- 3、开发部、设计部、战略投资部、成本部、工程部、采购部、营销策划部等部门

## 讲师介绍

**李老师：北大清华总裁班资深讲师**，曾任绿城集团营销负责人、目前为某上市集团副总裁。实战房地产营销策划专家、战略与企业管理专家；现任住房和城乡建设部政策研究中心、中国房地产协会、浙江大学EMBA、浙江工商大学MBA学院特聘讲师；中国房地产营销人员房地产从业人员培训和考证指导老师；精通房地产销售案场管控与销售团队打造，并且能结合房地产环境和政策进行房地产战略与营销模式的变革，拥有十几年的房地产实战经验，并形成一套销售技巧创新与案场管理独特体系。成功主导数十个金九银十销售大盘。

## 课程大纲

### 第一单元：品牌房企金九银十营销管理

- 一、2014之后房地产营销的难点
- 二、品牌房企营销方向
- 三、标杆企业创新管理

### 第二单元：房地产全程营销与关键点把控

#### 一、房地产全过程营销与管理

- 1、蓄客阶段的吸引客户推广策划
- 2、热销阶段的场面引爆
- 3、持续销售阶段的依然热销
- 4、尾盘阶段的价值提升

## 二、房地产营销关键点

- 1、基于客户精准定位的客户地图编制
- 2、基于市场规划与项目资源的卖点提炼
- 3、基于推广创新的广度和全局营销
- 4、基于全程服务的软营销的提升
- 5、基于全面客户体验的全感官营销
- 6、基于热销的销售现场的打造与控制
- 7、基于项目利润的销售控制管理

### 第三单元：住宅地产的营销策略与策划

#### 一、住宅地产营销策划关键点

#### 二、住宅项目卖点打造

### 第四单元：商业地产的营销策略与策划

#### 一、商业地产营销策划关键点

#### 二、商业地产卖点打造

### 第五单元：售楼中心（案场）作用与布局

#### 壹、售楼中心作用

#### 贰、售楼中心功能

#### 参、售楼中心规划与布局

#### 肆、售楼中心外观包装

#### 伍、售楼中心销售动线设计

#### 案例：龙湖杭州滢澜山售楼中心布局

### 第六单元：销售流程与签约流程

#### 一、基本销售流程

#### 二、客户来访的精细化流程（客户来访接待的 12 个精细化步骤）

#### 三、常规签约流程

#### 四、销售技巧

- 1、接待技巧
- 2、沟通技巧
- 3、项目介绍技巧
- 4、现场参观技巧
- 5、签约技巧

#### 案例：龙湖地产营销标准化

### 第七单元：房地产销售管理与控制

#### 一、房地产销售计划与策略

#### 二、房地产销售控制

- 1、有效控制房源
- 2、价格控制
- 3、销售节奏和时间控制

#### 三、销售现场管理

#### 1、销售现场安排及动线设计

#### 2、销售每日必做工作

（销售晨会和例会；来客情况分析与管理；销售现场问题及处理；销售日清管理工具）

#### 案例：龙湖销售现场管理与包装

### 第八单元：客户开拓和管理

#### 一、客户定位与需求分析

#### 二、客户积累

- 1、销售目标制定与分解
- 2、测算各渠道客户来访量
- 3、测算有效客户量
- 4、测算成交率

#### 三、客户渠道开拓

- 1、大客户（集团客户）渠道开拓
- 2、合作伙伴渠道开拓
- 3、代理渠道开拓
- 4、老带新渠道开拓
- 5、网络渠道开拓
- 6、其它渠道开拓

#### 四、客户管理

- 1、客户 ABC 分类法与客户筛选
- 2、客户动态分析与管理
- 3、客户维护与跟进管理

#### 案例：恒大地产的暴力营销

### 第九单元：优秀置业顾问团队的打造

#### 一、置业顾问团队的招聘、选拔

- 1、优秀销售团队的三大来源
- 2、招聘、面试技巧

#### 二、优秀置业顾问团队的培训与训练

- 1、优秀置业顾问团队的培训与训练计划
- 2、培训与训练主要内容
- 3、训练方式

#### 三、优秀置业顾问团队的日常管理

- 1、目标管理与业绩管理
- 2、心态管理与规范行为管理  
（制度、规范和要求如何有效执行；有效激励置业顾问的四法）
- 3、六类特殊置业顾问的管理

### 第十单元：总结与交流

## 报名程序

**【培训费用】** 全程费用人民币 3800 元/人（讲师费、场地费、午餐费、茶歇、资料费），会务组提供酒店代订服务，如需住宿请在报名回执单中说明，会务组统一安排，费用自理。**报名回执表**，请详细填写后传真到

**参会流程说明：**

- 1、报名请您将本《**参会回执表**》填写完整并以**传真或电邮**的方式发送给会务组；
- 2、会务组核对《参会回执表》所填写的信息，登记安排席位；
- 3、经办人在培训前 5 天将款项汇入指定账户，并将《**银行回单**》复印件发送至会务组；


- 4、**开课前两天**会务组将通过**电话或短信**提醒每位参会嘉宾有关会议的注意事项；
- 5、会议当日参会人凭**个人名片**签到入场；
- 6、如有疑问欢迎致电全国服务热线；
- 7、深圳市汉锐世纪企业管理咨询有限公司保留最终解释权。