

DISC 房地产顾问式销售—快速和客户建立信任

课程背景：

房地产经纪公司的命脉是业绩，而业绩的核心就是客户，业务员如何将新客户变成付费客户？是各个企业主的头疼的问题。

如何用客户习惯的方式快速建立信任？

如何面对成千上万的客户采用套路化的方法？

如何对客户进行分类？如何对不同客户采用不同的销售策略？

这些问题如果不能解决，那么房产经纪公司将会在竞争中，悄无声息地被淘汰。

学员受益：

- 1.了解客户销售的关键在于建立信任
- 2.掌握如何通过客户习惯的方式快速建立信任
- 3.掌握快速测评客户类型的方法和指标
- 4.灵活应用针对 DISC 四种类型客户的销售方法和策略

受众对象：房产经纪公司销售员、房产销售经理

课程时间：1天/6小时

课程大纲：

1、客户关系的好与坏，决定了门店业绩的胜与劣

- 1.1 千辛万苦找来的客户，为什么会白白溜走？
- 1.2 如何把开发来的潜在客户变成付费客户？
- 1.3 市场揭秘：客户销售的关键就是建立信任
- 1.4 案例分析：我该如何和客户进行沟通？

2、用客户习惯的方式快速建立信任

- 2.1 学员互动：房地产经纪人面对的问题不是客户、不是房源
- 2.2 销售的本质是说服，说服的目的是信任，信任的方法是沟通
- 2.3 沟通不是用你习惯的方式，而是用对方习惯的方式
- 2.4 客户有千千万，如何能够快速对客户分类并最优化地沟通？

3、市场上使用率最高的客户沟通分类方法——DISC

- 3.1 房地产经纪人对客户分析的两个维度
- 3.2 现场测评：我是 DISC 中的什么人格？
- 3.3 全员思考：如何快速判断客户的 DISC 类型
- 3.4 经典案例：《游龙戏凤》中的主角们分别是什么类型的客户
- 3.5 现场演练：判断这些人都是什么类型的客户

4、差异化销售：针对 DISC 的客户，我该怎么进行销售？

- 4.1 D 型客户的 5 个特征和喜好
- 4.2 案例分析：《卖房子的女人》是如何被搞定的
- 4.3 让董明珠买单：D 型购房客户买单的 5 种销售策略的方法
- 4.4 和马云一样的 I 型客户，有哪些显著特征
- 4.5 如何让 I 型客户买单的 5 种销售方法
- 4.6 典型的 S 型购房客户马化腾有哪些特征和喜好
- 4.7 让 S 型客户买单的 4 种销售策略的方法
- 4.8 C 型购房客户的关注什么、有什么特点
- 4.9 给李彦宏这样的客户进行销售的 5 种策略

5、全员演练：DISC 四种风格客户如何进行顾问式销售

- 5.1 现场演练：和 D 型客户杀价的应用
- 5.2 现场演练：和 I 型客户建立信任的应用
- 5.3 现场演练：S 型客户房产销售策略的应用
- 5.4 现场演练：和 C 型客户逼定的策略应用
- 5.5 角色扮演：DISC 的买房客户该如何处理