

# 商业大客户营销与商业地产销售技巧

讲师：李豪

**课程简介：**商业地产有特别的投资价值，但去化和销售也较困难。如何找到商业地产目标客户，如何挖掘客户需求、引导客户需求，并促成成交。本课程以实战案例的方式，展开学习和培训。

**课程时间：**1天/6小时

**课程对象：**房地产项目营销管理人员、策划人员、销售经理、渠道管理人员、置业顾问。

**课程收益：**

- 1、**学习和分析商业产品客户特点与类型，掌握房地产大客户营销技巧；
- 2、**学习和掌握商业地产客户渠道开拓策略与技能；
- 3、**学习和掌握商业地产的客户接待、沟通与跟进、逼定技能。

**课程大纲：**

- 1** 商业大客户营销与渠道拓客

### 1.1 商业产品的特点

### 1.2 商业主力客户分析

### 1.3 商业产品渠道拓客

#### 1.3.1 商业八大渠道

### 1.4 商业产品的大客户营销

#### 1.4.1 商业产品大客户定义

#### 1.4.2 商业产品六类大客户

#### 1.4.3 商业大客户信息获取

#### 1.4.4 大客户接近与拜访

#### 1.4.5 大客户拜访技巧

#### 1.4.6 大客户邀约与接待技巧

## 2 商业地产客户分析与渠道策略

### 2.1 当前投资环境与商业地产客户分析

### 2.2 商业地产客户核心诉求

### 2.3 商业地产营销模式

### 2.4 商业地产的渠道策略

#### 2.4.1 商业地产习惯性投资客户

2.4.2 其他投资类客户

2.4.3 资产保值类客户

2.4.4 异地投资客户

2.4.5 受影响者投资客户

### 3 商业地产销售接待技巧

3.1 商业地产客户接待十二步法

3.2 商业项目介绍的六个要点

3.3 商业项目卖点与价值介绍

3.3.1 FAB 工具的应用

3.4 商业项目客户需求挖掘

3.4.1 SPIN 技巧

3.5 客户接待中的察言观色

3.6 引发客户对产品兴趣的 5 法

3.7 客户需求与动机的有效挖掘

### 4 商业地产客户跟进与逼定技巧

4.1 客户跟进技巧

4.1.1 客户跟进意义与目标

4.1.2 客户跟进的准备

4.1.3 客户跟进的技巧

4.1.4 客户跟进的总结

4.1.5 客户跟进中六种死结的处理

4.2 客户逼定技巧

4.2.1 有效应对客户拒绝5法

4.2.2 客户异议处理

4.2.3 客户价格谈判技巧

4.2.4 客户逼定的三个阶段

4.2.5 客户逼定四不要与四要

4.2.6 客户快速成交十法

4.2.7 客户逼定“六杀”法