

《公寓营销能力进阶训练》课程大纲

【课程收益】

- 1、帮助学员掌握识别客户、开发客户和维系客户的方法。
- 2、帮助学员提升公寓项目销售技巧。

【授课对象】

公寓投资顾问

【授课课时】

1天（6小时/天）

【授课方式】

- 1、理论讲授
- 2、案例分享
- 3、课堂演练
- 4、视频赏析
- 5、工具应用

【课程大纲】

第一讲 客户开发与运营

一、客户识别

- 1、客户沟通的三个境界
- 2、客户行为分析
- 3、客户成交技巧

工具应用/视频赏析：客户行为研判与成交技巧分析

课堂演练：对公寓产品的理解

二、微信开发客户的正确思路

- 1、微信拓客的核心是什么？
- 2、怎样才能对客户产生持续的吸引？
- 3、微信拓客时，如何让客户主动加你？
- 4、利用微信开发客户的正确动作是什么？
- 5、如何在朋友圈建立个人名片？

案例分享：一天加 200 个微信好友的客户开发秘诀。

课堂演练：针对目前产品设计微信客户开发计划。

三、社群营销三大运营模式

- 1、传统模式：服务好老客户
- 2、软件+社群：服务是产品，活动是灵魂
- 3、硬件+软件+社群：让客户成为合伙人

案例分享：公寓客户开发和维护经验萃取。

第二讲 公寓销售技巧

一、“魔鬼销售”八大技巧

- 1、标签化：给自己立人设，笼络优质客户
- 2、信服力：在客户心中树立专业的权威感
- 3、销售力：迅速判断能打动客户的价值点
- 4、感染力：精彩话术把买点讲进客户心里
- 5、执行力：主动拓客，做大客户基数
- 6、服务力：真诚待人，把客户变成朋友
- 7、成交力：把握逼定节奏，层层深入促成交
- 8、敬业力：没有门槛，却最难做到的能力

案例分享：专家气质如何养成？

工具应用/课堂演练：客户买点发掘。

二、销讲模型构建

- 1、销讲的目的
- 2、销讲要解决的核心问题
- 3、销讲涵盖的两个维度十类说辞
- 4、个性销讲的四个衡量标准

课堂演练：如何编写一份个性销讲？

三、项目销售四阶段话术

- 1、客户初次接待话术
- 2、产品展示讲解话术
- 3、跟单促单控制话术
- 4、谈判签约优势话术

课堂演练：项目销售四阶段九大话术演练

四、意向客户逼定技巧及话术

- 1、客户分析
- 2、逼定技巧
- 3、逼定话术

课堂演练：意向客户销售四大情景的逼定技巧和话术演练。

五、中介分销渠道开发与管理

- 1、中介分销渠道开发的五个范围
- 2、中介分销渠道开发的三大机制
- 3、中介分销渠道管理的三大原则

4、中介分销渠道关系维护小贴士

案例分享：如何用好中介分销渠道，创造巅峰销售业绩。

六、置业顾问自主拓客技巧

- 1、设定拓客的具体目标
- 2、将自己的人脉进行分类管理
- 3、扩大人脉版图
- 4、建立人脉关系
- 5、赢得更多推荐

课堂演练：结合在售项目构建自己的人脉营销模型

七、“老带新”拓客创新模式

- 1、“老带新”现状及方案制定
- 2、“老带新”的前提
- 3、“老带新”五大动机
- 4、“老带新”的三个层面
- 5、“老带新”创新方式

案例分析：盘活客户价值的创新模式

课程回顾和总结