**2022《卓越房地产营销实战》课程大纲及开课计划**

**课程价格：4280（含授课费、资料费、午餐费）**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 地点 | 一月 | 二月 | 三月 | 四月 | 五月 | 六月 | 七月 | 八月 | 九月 | 十月 | 十一月 | 十二月 |
| 上海 | 14-15 |  | 14-15 | 12-13 | 4-5 | 21-22 | 7-8 | 15-16 | 21-22 | 12-13 | 14-15 | 13-14 |

**培训受众：**房地产与营销相关人员

**课程收益：**

学员终端客户推出“快乐培训快乐礼惠”政策

1、  掌握电话、面谈、访客房地产销售中的各项技巧。

2、  学会从客户的角度出发考虑问题。

3、  充分准备，进行合适的话术。

4、  学会发掘客户的需求并尽可能满足客户的需求。

5、  掌握从容处理客户反对意见的方法。

6、  学会如何通过各种有效的方法和技巧来达成房地产销售协议。

7、  主动倾听并坦诚地与他人交流，增加与客户/顾客的信任度。

8、  突破情绪障碍，创建解决冲突的双赢结果。

9、  学会如何有效与不同类型的人沟通的策略。

**课程大纲:**

**第一部分 售楼前准备**

一 给自己洗脑——售楼人员的定位与职责

二 做事先做人——售楼人员的人品和性格

三 态度决定一切——树立良好的心态

四 上帝在想什么——尝试换位思考

五 塑造自我——售楼员的仪容仪表与行为规范

六 了解产品——掌握楼盘详细信息

七 分析对手——通过市场调研获取竞争情报

八 客户定位——界定并寻找客户

**第二部分   售楼基本流程**

九：  听售楼热线

十：  接客户

十一：寒喧

十二：项目介绍

十三：推荐户型

十四：带看现场

十五：处理客户异议

十六：暂未成交与填写客户资料表

十七：客户追踪

十八：议价与守价

十九：促成交易

二十：签约

二十一：正确处理客户的换房、退房

二十二：：成交之后的客户服务工作

**第三部分  售楼相关知识**

二十三：土地与房地产开发知识

二十四：建筑与规划知识

二十五：商品房销售基本知识与法律常识

二十六：商品房面积测算

二十七：价格与银行按揭及购房税费

二十八：选房知识

**第四部分  销售答客问**

第一章  企业品牌

第二章  项目总体规划

第三章  项目建筑设计

第四章  市政配套

第五章  物业管理

附：销售答客问范本

**实战型能落地营销/管理专家-黄俭介绍**

滨江双创联盟荣誉理事长；上海蓝草企业管理咨询有限公司首席讲师；多家知名企业特聘高级管理顾问。

黄老师多年在企业管理、公司战略规划、市场营销、品牌建设、员工管理、绩效考核、上市公司等等方面有着丰富的实践经验；深刻理解了东西方管理精髓。听黄老师上课，可以聆听他的职场经历，分享他的成绩，干货多多！课程突出实用性、故事性、新鲜性和幽默性。宽广的知识体系、丰富的管理实践、积极向上、幽默风趣构成了独特的教学培训风格，深受听众欢迎。通过一系列销售案例剖析点评，使销售管理人员掌握一些管理先进理念，分析技巧、提高解决问题的能力。黄老师近期培训的东风汽车-商用车公司，华东医药公司的销售团队在培训后，销售业绩有了20%提升。

**擅长领域**：战略管理 /领导力系列 / 经典营销 /新营销 /大数据营销

**授课风格：** 广大的学员认为授课风格为：幽默风趣、条理清晰、实战、理论联系实际。

主讲课程：

《电话营销技巧》《杰出的房地产销售》《如何做好一流的客户服务》

《电子商务与网络营销》、 《销售流程与技巧》、 《大客户营销》、《顾问式销售》、《如何成为成功的房产销售员》、《总经理视角下的营销管理》、《非营销人员的营销管理》、《如何塑造成功的电子商务品牌》，《精准数据营销实战》、《卓越营销的营销策划》、《打造双赢关系营销》、《卓越客户服务及实战》、《海外市场客服及实务》

**报名回执表**

|  |  |
| --- | --- |
| 单位名称 |  |
| 通讯地址 |  | 邮编 |  |
| 联系人 |  | 联系电话 |  | 传真 |  |
| QQ |  | 邮箱 |  |
| 学员姓名 | 性别 | 职务 | 手机 | 邮箱 |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| 打款账号 | 单位名称： | 上海蓝草企业管理咨询有限公司 |
| 银行名称： | 建行上海第四支行 |
| 开户银行、帐号： | 31001503800056001693 |
|  ☑ 提前转帐付款 |

 （此表复印有效）

备 注：

1. 收到您的报名表后，我们将尽快与您联络，如您一个工作日内未接到我们的任何通知，请及时电话与我们联系确认，谢谢！
2. 已报名的企业/个人如有其他原因不能如期参加，请开课前一周通知本公司，如有已转入的款项我公司可根据报名者意愿将费用转为其他课程费用。已经收取课酬费用不再退还。

（需要预定住宿的请参考我司课程《确认函》中的住宿酒店信息）

注意：

→ 请将报名表填写完整，发至我方即可。我方收到报名表后，将以电话、传真或E-mail等方式确认收到报名表。

→ 请在培训之前三个工作日内将报名表回传,课前一周另行发送详细会务安排

→ 本课程可针对企业需求，上门服务，组织内训，欢迎咨询。

→ 请参会学员准备一盒名片,以便学员间交流学习。

→ 请准备几个工作中遇到的问题以便进行讨论。

此表所填信息仅用于招生工作，对所填写的客户信息，我司严格保密，如需参加请填写回传给我们，以便及时为您安排会务并发确认函，谢谢支持！