****

**** 在如今移动互联网时代，传统的营销模式将注定被淘汰，很多中小型房企面临日益严峻的生存危机，大家更希望能够通过微信、微博、抖音等新媒体营销来获得“救命稻草”，疫情期间，各个房企发动一线销售团队庞大队伍，通过一线销售的私域流量线上拓客、成交及品牌树立，以增强其核心竞争力。

对于房企产能的部门（销售部门），从公司提供的获客方法到自身线上社交平台获得客户，在客户进入售楼处，在团队的销售能力参差不齐情况下，如何提升个人及团队的销售现场逼单技巧？如何达到一个团队的销售动作统一化？如何把握客户的心理反应及在项目讲解过程的黄金成交节点把控？



1. 学会运用微信、短视频、社群拓客，客户粘性，建立强大私域流量客户系统；

2、学习并掌握新媒体营销的实战操作技巧及各种营销工具的使用方法；

3、一线销售顾问的销售逼单能力提升，量身为销售团队亲授心智销售秘籍；

4、打造团队之间的默契度，销售动作系统化及统一化，个人及营销部门整体业绩提升；



1、首个线上+线下的课题组合，最新对于一线销售团队实战的课程分享

2、建立团队与团队，个人与个人之间的配合，创建可落地的销售流程标准化

3、建立多维度获客渠道、快速成交，掌握成为销冠秘籍，提升销售整体业绩

4、从找客至成交，整体销售流程的环环相扣，让私域流量最大程度变现，让能力得到展现



 ****

**骏君老师 张老师**

**标杆智库首席导师**

**新媒体工具运用实战专家**

**标杆房企销冠打造实战导师**

**骏君老师**：

资深互联网人，实战派、革新派的网络营销专家，互联网思维培育导师，跨界营销的倡导者与先行者，全网营销体系金牌讲师，曾在北京大学、清华大学、南京大学、上海交通大学、浙江大学、人民大学、四川大学、中南大学、南京财经大学等知名院校的电商课堂上精彩授课，擅长顾问式网络营销培训、垂直电商平台运营、微营销实战研究、全网营销策划与咨询，着重从视野、观点、知识、实战化操作等层面，全方位地培育企业家学员们的互联网营销思维。

**张老师**：

* 曾任职世界500强中建三局
* 曾任职香港第二大地产集团恒基地产任销售区域总监
* 曾任职韩国独资地安地产销售总监
* 曾任职某知名金融投资咨询公司培训发展总监
* 长期担任诸多大型房地产企业的营销咨询顾问
* 十余年世界500强等国内外知名企业实战经验；
* 曾担任房企销售经理、营运总监、培训发展总监等高级管理职务；
* 浙大、清华、北大、复旦、上海交大、华东师大、上海财经大学、青岛科技大学等高校总裁班、干部班和房地产MBA特聘讲师；



|  |
| --- |
| **第一模块、新媒体营销工具的深层认知**  ☆ “互联网+”时代中的新媒体发展新趋势（微信、微博、抖音、直播、视频号）  ☆ 线上新媒体营销与线下传统营销的核心区别  ☆ 为什么说我们在移动互联网上获得的不是客户，而是免费的传播者、信任代理人？  ☆ 做线上营销，如何通过新媒体平台增加客户的好感度、信任度与粘性？  ☆ 置业顾问想做好微信营销，必须要合理安排时间！  ☆ 通过微信推广产品的售前、售中、售后三个环节，如何打造你的服务力？  ☆ 移动互联网时代，打造线上服务力的三个终极密码  ☆ 房地产企业和从业者（销售、渠道、策划）做好新媒体营销的“道-法-术-器”！  ☆ 微信朋友圈的底层运营逻辑是什么？  ☆ 新媒体营销五大法宝：微信、抖音、社群、直播、私域流量池  ☆ 85后、90后、95后人群的典型特征定义  ☆ 房地产新媒体营销必修课：如何制造用户参与感？ |
| **第二模块、微信营销实战**  ☆ 房地产一线销售做微营销的四大痛点以及破解之法  ☆ 房地产微信营销与微博营销的不同  ☆ 置业顾问在新媒体平台上做营销内容的五种表现形式  ☆ 置业顾问如何在微信、抖音、快手等社会化媒体平台上卖房子？  ☆ 做微信朋友圈营销，为什么越努力刷屏就越容易被拉黑和屏蔽？  ☆ 房地产一线置业顾问的微营销技巧：如何打造个人号与公众号的营销矩阵  ☆ 自明星时代，置业顾问如何打造个人品牌？  ☆ 微信朋友圈营销十八式（如何利用微信朋友圈为销售工作添砖加瓦？）  ☆ 极致化粉丝管理技巧：如何让你的客户成为你的免费传播者和信任代理人  ☆ 什么是自品牌？什么是自明星？什么是人格品牌化？  ☆ 房地产一线置业顾问做好自品牌必须具备的七大核心能力  ☆ 在互联网时代，为什么说优秀的销售员都需要把自己当做一个网红去经营？  ☆ 朋友圈实战：房企置业顾问如何用微信朋友圈打造“自品牌”IP？  ☆ 微信朋友圈营销实战：头像、签名与标签设定技巧  ☆ 一线销售的二维码究竟应该如何设计地个性化？  ☆ 移动互联网营销法则：四步营销法  ☆ 房企置业顾问玩转借势营销的五大要点  ☆ 如何利用新媒体平台开展房地产行业的全员营销和全民营销？  ☆ 什么是微信小程序？房企如何利用小程序做营销推广？  ☆ 做朋友圈营销，如何成为一个文案高手？如何用一句话就把客户吸引过来？  ☆ 一线销售如何通过朋友圈为微信群和公众号引流？  ☆ 内容为王：每天在朋友圈中发什么样的营销内容才能让对方不反感？  ☆ 如何通过微信朋友圈做分级式客户关系管理？  ☆ 如何通过微信朋友圈打造个人品牌影响力与号召力（人格品牌化）？  ☆ 移动互联网时代的个人品牌经营法则：打造个人品牌标签+提升圈层信任度  ☆ 朋友圈营销四步法：拉新，养熟，成交，裂变  ☆ 销售和渠道如何通过微信朋友圈推广项目、活动和个人品牌？  ☆ 微信朋友圈的黄金发布时间与运营计划制订  ☆ 微信平台最新政策深度解读：如何防止被封号？哪些营销行为千万不能做？  ☆ 巧妙运用腾讯地图，增加你的广告曝光度 |
| **第三模块、抖音营销视频新玩法**  ☆权威报告解析：抖音10亿级流量红利爆发，你准备好了吗  ☆抖音营销的流量趋势、人群画像与变现能力分析  ☆抖音视频得以被官方推荐的模式原理图解  ☆置业顾问做好抖音营销需要掌握的5大核心技能  ☆房地产置业顾问做好抖音运营的三个原则  ☆如何通过抖音挑战赛提高曝光度？  ☆抖音快速增粉的三个诀窍：挑战，蹭热点，创意贴纸  ☆自媒体短视频内容玩法的4个诀窍  ☆抖音标题的文案类型分析：互动类、叙述类、悬念类、段子手类  ☆利用“DOU+”功能快速增粉的8大执行策略  ☆房地产置业顾问如何利用人性弱点打造爆款抖音视频？  ☆关于抖音直播的四个核心操作技巧：器材、记忆点、频率与互动  ☆直播营销的销售话术四步法  ☆做抖音直播营销，如何设计一个爆款的标题和封面图？  ☆抖音直播营销三运营实操法则：场景运营、内容运营与数据运营  ☆抖音直播话术大全：欢迎话术、感谢话术、问答话术与追单话术  ☆抖音直播营销经典案例分享：武汉融创城 |
| **第四模块、新媒体营销实战操作**  ☆ 新媒体营销实战工具介绍  ☆ 私域流量裂变营销工具分享  ☆ 平面海报与短视频制作工具分享  ☆ 实战：如何利用营销工具制作好玩、有趣、接地气的营销内容？  ☆ 干货：置业顾问如何快速增加个人号的粉丝数？  ☆ 置业顾问如何打造朋友圈、公众号、微信群与小程序的营销矩阵？  ☆ 房地产从业者需要重点学习的五项线上营销技能！ |
| **第五模块：房地产销售客户开发与性格分析**  **☆ 12种“奇葩”客户的应对**   * 犹豫不决 * 自命清高 * 脾气暴躁 * 世故老练 * 贪小便宜 * 来去匆匆 * 节俭朴素 * 虚荣心强 * 沉默不语 * 滔滔不绝 * 小心翼翼 * 莫名好辩     **☆ 客户3大类型分析**   * 不明确型客户 * 半明确型客户 * 明确型客户   **☆ 四种类型客户分析**   * 求同 * 求同存异 * 求异存同 * 求异   **☆ 客户开发12种策略**   * 商圈派单 * 动线阻截 * 商户直销 * 客户陌拜 * 电话名单 * 网络微信 * 展会爆破 * 企业团购 * 商家联动 * 分销渠道 * 竞品阻截 * 圈层活动 |
| **第六模块：房地产客户解除异议阶段**  **☆ 房地产客户5大异议分析**   * 误解异议 * 怀疑异议 * 隐藏异议 * 习惯异议 * 缺点异议   **☆ 处理异议的四大原则？**   * 原则1：事前做好准备 * 原则2：选择恰当的时机 * 原则3：争辩是销售的第一大忌 * 原则4：销售人员要给客户留“面子”   **☆ 如何解除客户抗拒点和异议**  **☆ 客户异议5大处理技巧**   * 忽视法 ：--------------今天又和您学了一招 * 补偿法：---------------相反有其他的好处 * 太极法：---------------这正是某某的理由 * 询问法：---------------多用为什么？ * 间接否认法：-----------是的……如果…… |
| **第七模块 房地产客户价格谈判阶段（杀、守、议、放价）**  **☆ 房地产销售员价格谈判的6大盲点**  **☆ 置业顾问走上谈判桌的两个条件**  **☆ 房地产置业顾问价格谈判谈什么**  **☆ 房地产置业顾问如何准备价格谈判**  **☆ 房地产置业顾问价格谈判的三大法则**  **☆ 房地产价格谈判的5步法**  **☆ 价格异议处理14大策略** |
| **第八模块：房地产客户逼定阶段**  **☆ 房产销售员逼定的3大关键**  **☆ 客户下定3大原因分析**  **☆ 客户下定的3大条件**  **☆ 逼定4大策略方式**  **☆ 逼定10大成交方法** |
| **第九模块：房地产销售全程电话行销策略**  **☆ 电话行销法则：**   * 及时接听 * 自报家门 * 别耍花招 * 吐字清晰 * 通报姓名 * 断线重播 * 迅速回复   **☆ 电话接听**   * 电话接听标准流程三大纪律、八项注意 * 留下客户联系方式3大技巧 * 介绍楼盘卖点5大技巧 * 了解客户情况需求3大技巧   **☆ 电话跟踪**   * 做好客户跟踪准备 * 潜在客户要区分重点 * 熟悉客户基本情况 * 电话跟踪策略   **☆ 电话邀约**   * 转介绍 * 从他人处得知 * 激起兴趣 * 隐藏问题 * 安排行程 |

****

1、营销副总、营销板块策划经理、营销总监，销售经理等中高层管理者

2、一线销售团队、案场主管、案场经理等等

**（温馨提示：公司团队参加效果最佳，适合营销负责人带队参加）**

****

【主办单位】：高景亚太房地产商学院河北分院

【支持单位】：北京大学房地产研究课题组

【培训时间】：2020年9月15-16日

【培训地点】：河北-保定

【学习费用】：1980元/人；**企业畅学价：**6人以内：1万/家企业；20人以内：2万/家企业

（备注：上述费用包括场地费、讲师费、资料讲义费、课间茶点费；培训期间的往返交通及食宿费由学员自理。）

【联系我们】

**《金牌销售顾问线上获客实战及房地产精准致胜销售》特训营**

**报 名 回 执 表**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **公司名称：** | | | | |
| **请填写报名信息（请工整填写）** | | | | |
| **姓 名** | **性 别** | **职 务** | **联 系 电 话** | **身份证号码** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **3.您的个人商旅需求** | | | | |
| **酒店费用自付** | | | | |
| 是否需要预订酒店客房 | | | □需要 入住日期: 月 日-退房日期： 月 日  □不需要 | |
| **4.费用** | | | | |
| 费用合计 | 1980元/人；企业畅学价：6人以内：1万/家企业；20人以内：2万/家企业 | | | |
| 交费方式 | **请将学费通过银行汇入指定运营账户**  户 名：高景亚太河北企业管理咨询有限公司  帐 号：0402 0222 0930 0152 930  开户行：中国工商银行石家庄市西苑支行 | | | |
| 参会申请人签名：  （加盖贵单位公章）  年 月 日 | | | | |

**备注：请填好后打印并签字盖章，传真或拍照后发邮件至报名老师。**