

【我是销冠】

湖南◆怀化站火爆开营



为什么别人能做销冠你不行？
为什么别人带看量多一些你不行？
为什么别人成单率比你高你不行？
为什么别人能获得房东客户的信任你不行？
学习的速度决定发展的速度
最落地的课程
最简练的语言
性价比最好的学习
最狼性最牛逼的老师
你，约吗？

【我是销冠】



湖南◆怀化站火爆开营



十年实战经验

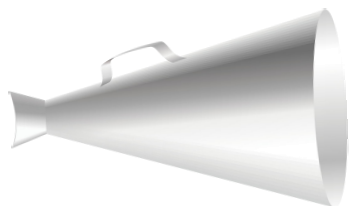
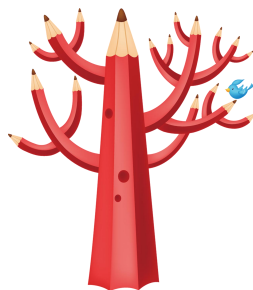
亲自操刀开门店过百家



A stylized, handwritten signature in black ink, consisting of several fluid, connected strokes that represent the name 'Li Jun'.

主讲老师：李军
一线城市销售总监
全国帮助过的门店数百家
帮助过的经纪人数千人
全国落地式辅导创始人
晋升职培经纪微课堂创始人
《店长绝学》主讲老师
全国经纪培训“音媒体”创始人
《易邀商学院》特约授课老师
湖南新梦想集团企业顾问兼
商学院院长

课程明细



课程1 《如何**干好房产经纪**这个行业》



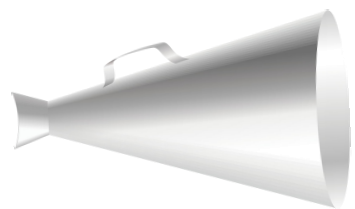
1. 工作没有方向？
2. 跟客户沟通没有话说？方向不明确？
3. 不知道该不该坚持这个行业？几个月没出单了？
4. 自己没开单找不到自己的原因？
5. 每天浑浑噩噩就过去了？不会时间管理？
6. 经纪行业的本质是什么？



课程2 《**强攻房源策略之上门实勘**》（精华篇）



1. 如何跟业主建立信任度？
2. 高业绩来源于更好的房源维护
3. 如何在实勘的时候体现最高专业度？



课程3 《逼定的**四大策略**》

1. 客户说过几天下定就没结果了？

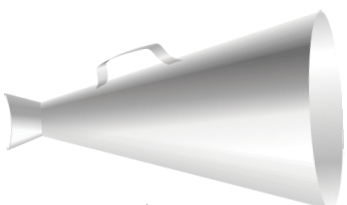
2. 带看多但是签单少？

3. 总是被客户牵着鼻子走？



4. 不敢跟客户提要求？

5. 逼定容易把客户逼死？



课程4 《带看**前中后**精讲》

1. 带看多签不了单？带看前准备了什么？

2. 客户别其他客户撬走问题出哪儿？

3. 带看如何激发客户买房最高兴奋度？

4. 带看需要注意哪十六点？



课程5**重磅系列课**《守价、砍价、议价》“三价”合一


房子看中
价格守不住

守价没有思
路和话术

价格守住了
客户跑了

低于这个价
格业主不卖

守价的七大
秘诀



“三价”
合一

砍价八重奏
重重奏效

议价的十大
绝学

如何诈客户
诱出最高出
价

课程6**重磅课程** 《客户精细化管理及分析》

100个客户每天都打？

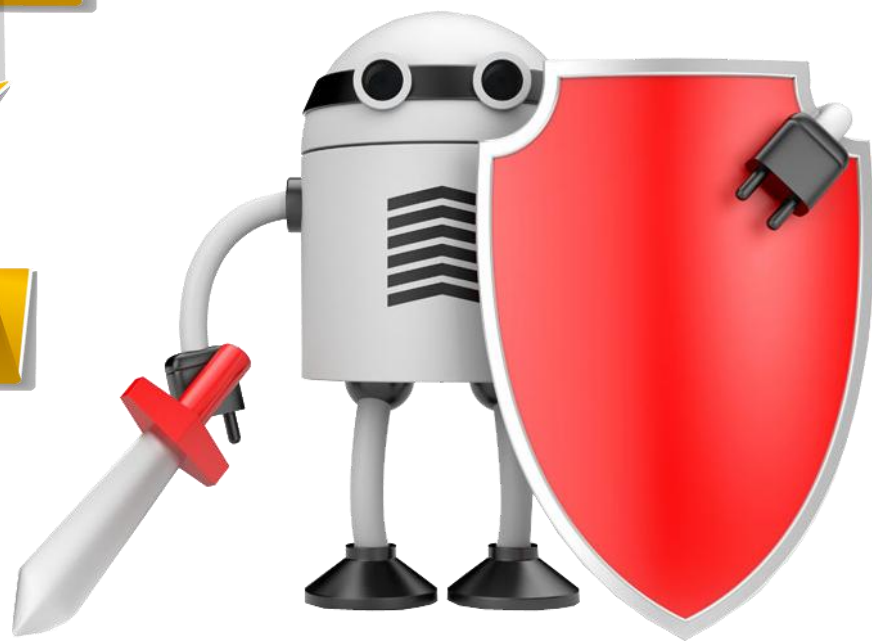
a类客户如何高效跟进？

每一个销售高手都是跟进高手

客户要考虑如何深挖

客户房子看中就不订为何？

客户后天过来订房子你信吗？





微信扫一扫 支付



向李军房地产经纪落地式辅导怀化站 (**情) 转账

李军房地产经纪落地式辅导怀化站

¥199.00

1. 课程时间: **2016年8月26日**
2. 课程地点: **怀化市鹤城区富程路城市花园酒店5楼一号会议室**
3. 具体学习时间安排:

8:30	9:00-12:00	13:30	14:00-18:00
入场	上午	入场、互动	下午

4. 课程价格: 199.00元/位 团体报名5名送一名
5. 赠送价值: 报名前100名, **赠送价值2千元**5000份经纪全套资料
6. 报名电话: **13548999135**