

<<房地产金牌销售>>

图书基本信息

书名：<<房地产金牌销售>>

13位ISBN编号：9787111335207

10位ISBN编号：7111335201

出版时间：2011-5

出版时间：机械工业

作者：徽湖//肖艳

页数：298

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<房地产金牌销售>>

内容概要

成为出色的金牌销售人员，实现百万年薪的梦想，是每一个从事房地产销售人员的终极梦想。阅读完《房地产金牌销售:百万年薪不是梦》后，将使你的梦想成为可能。

全书共九章，第一章房地产专业知识全掌握让你从一名销售的门外汉，成为销售人员，第二章塑造自我、第三章认识产品和第四章认识客户让你从一名销售人员成为合格销售人员，第五章销售人员十大必杀技、第六章编制一套十全十美“销讲词”和第七章做好售后服务让你从一名合格的销售人员成为优秀销售人员，第八章刁难问题如何对答如流以及第九章舒缓压力让你完成从优秀到卓越的过程。

《房地产金牌销售:百万年薪不是梦》立足房地产销售市场，以理论知识为基础，以技能训练为重点，结合职业标准实施，给广大房地产销售人员提供一条提高销售技巧，实现销售冠军梦想的捷径。书中的销讲词和刁难问题的对答是你们在房地产销售中每天都会遇到的，极具操作性。

《房地产金牌销售:百万年薪不是梦》作为一本房地产销售人员业务提升的实用读本，既适用于有经验的房地产从业人员如基层销售人员、置业顾问、店长、主管及经理，也适用于初涉房地产销售的人员。

《房地产金牌销售:百万年薪不是梦》还可以作为房地产销售培训教材及关注房地产的人的参考读本，同时是房地产企业馈赠员工的最佳礼物。

<<房地产金牌销售>>

作者简介

徽湖，房地产实战专家，资深评论员。

曾在北京、上海、深圳等地从事房地产工作，历任策划总监、总经理等职。

以文笔犀利、观点独到，看问题切中要害闻名地产界，其新浪、凤凰、搜房等博客深受全国读者喜爱

。

博客专栏“置业问答”为广大购房者解决了数千置业难题。

坚持一只秃笔写遍天下房事，坚持自由精神和独立思考。

<<房地产金牌销售>>

书籍目录

前言

第一章 房地产专业知识全掌握知识越多，你在客户面前就越强大！

——房地产销售黄金实战法则

第一节 房地产建筑知识

- 一、建筑业与房地产业的关系
- 二、商品房市场与其他市场特征比较
- 三、建筑物的概念
- 四、建筑物的分类
- 五、建筑物的结构
- 六、房地产专用术语大全

第二节 房地产按揭知识

- 一、按揭贷款基本知识
- 二、公积金贷款相关规定
- 三、住房贷款担保方式
- 四、住房按揭贷款流程(以中国农业银行为例)
- 五、购房者常见按揭问题实战宝典

第三节 房地产法律知识

- 一、房地产法律基本知识
- 二、房地产法律体系
- 三、房地产法律知识实战问答

第四节 房地产营销知识

- 一、房地产营销基本知识
- 二、房地产营销内容
- 三、房地产营销策略
- 四、房地产营销实战

第五节 商品房面积测算

- 一、国家对房屋面积测算规定
- 二、房屋面积测算基本知识
- 三、房屋建筑面积的测算原则
- 四、成套房屋建筑面积的测算
- 五、实际房屋面积测算纠纷

第二章 塑造自我——如何提高个人素质：推销房子，实际上是推销自己！

——房地产销售黄金实战法则

第一节 销售人员的定位与职责

- 一、找准自身定位
- 二、明确自身职责

第二节 销售人员实战训练

- 一、对自己销售的产品了然于胸
- 二、透彻了解市场
- 三、房地产销售实战训练

第三节 销售人员的素质提升

- 一、良好的行为规范是成功之母
- 二、销售人员亲和力打造
- 三、让客户“爱”上你的十大秘籍
- 四、销售人员五大职业态度

<<房地产金牌销售>>

第四节 优秀销售人员必备基因

- 一、优秀销售人员必备知识技能
- 二、优秀销售人员必备精神特质
- 三、优秀销售人员的成功要点分析

第五节 顶尖销售人员素质修炼 .

- 一、顶尖销售人员的七字真经
- 二、顶尖销售人员的三重境界

第三章 认识产品——把销售产品雕刻在心中了解自己，是为了击垮对手!

——房地产销售黄金实战法则

第一节 做一个户型分析专家

- 一、户型发展历程
- 二、住宅基本功能分区
- 三、好户型的设计理念
- 四、如何评判户型的好坏
- 五、“百变”居室的最合理尺度

.....

第四章 认识客户——做客户肚子里的蛔虫

第五章 销售人员十大必杀技

第六章 编制一套十全十美“销讲词”

第七章 做好售后服务——让客户成为你的终身追随者

第八章 刁难问题如何对答如流

第九章 舒缓压力——从游戏中体验销售玄机

<<房地产金牌销售>>

章节摘录

版权页：插图：购房人购房时，经常在做按揭时对房屋的抵押产生疑问。

遇到开发商项目的土地被抵押，但又想购买商品房地时，就茫然不知所措，不知道该如何处理。

那么抵押和按揭到底有何区别？

按揭与抵押的主要区别，在于借贷过程中是否发生了所有权的转移。

其主要区别如下：1.法律上的区别：按揭要产生所有权转移，抵押则不变更所有权关系，因此二者当事人的法律地位及享有的权益不同。

按揭受益人经所有权转让成为所有权人，享有担保物的所有权。

抵押则不发生所有权转移，抵押人仍保留担保物的所有权，抵押权人是非所有权人，只享有抵押权，即对抵押物的支配权。

在按揭诉讼中，按揭受益人以所有权人的身份和名义参加诉讼；而抵押诉讼中，抵押权人的身份只是抵押权人。

2.目的上的差异：按揭和抵押担保的基本目的在于保证债务的最终履行，但二者在目的上仍有区别。

（1）按揭人按揭的目的在于最大限度地减少风险和尽可能多地借得款项，按揭受益人按揭的目的主要是出于保障收益的考虑。

理论上，按揭受益人是所有权人，较之抵押权人享有更多权益。

（2）在借款目的上，按揭人的目标指向和按揭物是统一的，借款的目的是购置房屋，取得房屋产权；抵押人抵押借款的目的不是为了取得抵押物，而是为了其他目的的借款。

3.运作上的区别：房地产抵押应当凭土地使用权证书、房屋所有权证书办理。

其基本程序是在抵押人先取得产权证的前提下，办理他项产权证，以产权证抵押而持有他项产权证（比如二手房的抵押）。

按揭则是在按揭人尚未取得产权证的情况下进行的，一般是先办理他项产权证作为抵押担保，产权在付清购房款后由房地产开发单位转给按揭受益人，所有权证由按揭人持有。

4.当事人的不同：抵押一般牵涉两个当事人，即抵押人和抵押权人，一般不再需要担保人，是单纯的“指物借钱”；按揭是在按揭人与按揭受益人均未取得房屋所有权时进行的，需要原所有人或业主做中间人，以便实现钱、物、权分离状态下的运作。

因此，原业主或所有者往往要作为担保人，使得按揭有三个当事人：按揭人、按揭受益人、按揭担保人。

<<房地产金牌销售>>

编辑推荐

《房地产金牌销售:百万年薪不是梦》：百年万薪销售精英经验总结，中国地产商学院推荐教材。

<<房地产金牌销售>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>