

<<二手房就该这样卖>>

图书基本信息

书名：<<二手房就该这样卖>>

13位ISBN编号：9787111346760

10位ISBN编号：7111346769

出版时间：2011-6

出版时间：机械工业

作者：王珺之

页数：208

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>

<<二手房就该这样卖>>

前言

以前说起买房，相信在你的脑海里呈现出来的就是新房，即房地产开发商开发的一手房。然而今天，不少消费者无力承担新房的高额房款，便把目光转向二手房市场，使得二手房需求比重越来越大，市场越来越红火。

随着我国二手房市场的逐渐放开，进入市场的二手房数量不断增加，二手房交易规模也不断扩大。二手房交易相对复杂，所涉及的相关政策较多，其市场体系也处于进一步发育与完善阶段，再加上二手房本身又具有许多不同于新开发房地产商品的特征，使二手房交易环节更多、程序更加复杂，风险也更大。

因此，二手房交易大都是通过房地产中介公司和二手房经纪人来完成的。

二手房商品的特性决定了二手房经纪人必须是专业性极强的专业技术人士，必须具备足够的专业知识，才能更完美地撮合买卖双方的交易，让大家都有一个满意的结果。

作为二手房经纪人，怎样卖才能达成满意的结果呢？

有人说：“21世纪什么都不缺，就是缺少人才！”
“面对这样一个充满挑战的行业，从事这个行业的人不仅需要付出激情和努力，更需要具备全面的知识和技巧。

作为二手房经纪人，你要做好两件事：第一，把自己锻造成符合公司和客户需求的优秀人才，力求拥有丰富的二手房专业知识，使自己成为专家；第二，掌握能够满足二手房销售任务与客户需求的本领和方法，了解自己所推介房屋的优劣，能有效地接洽客户，准确判断客户的需求，并根据客户的特点进行心理博弈般的推介，从而使客户签约。

说起来容易，做起来难。

作为二手房经纪人，你知道如何寻找客户吗？

你知道如何推介楼盘的优点吗？

你知道如何化解客户的异议吗？

如果你不能轻松回答以上问题，那就看《二手房就该这样卖》，它将为你答疑解惑、指点迷津。

《二手房就该这样卖》务实、高效，以解决实际问题为导向，从寻找客户开始到追踪客户系统讲述了二手房销售的知识和技巧。

具体内容包括：这样找二手房客户最有效、客户最喜欢的电话接待方式、接待二手房客户的经典要领、向客户介绍户型及楼盘必知的方法、正确应对与克服客户异议的杀手锏、与二手房客户议价与磋商的核心技术以及追踪二手房客户的学问等7个部分。

每部分内容又包括理论和实操两部分，理论是在操作中经常运用的基本原理、方法等；实操是实际工作中经常遇到的一些问题，它以实战情景开篇，然后以专家点评、要点提示对二手房销售中遇到的种种问题，给予透彻、详细的分析，随后附以工作禁忌，对工作中需要避免出现的问题给以说明，加以警戒，以备防范。

相信，只要你细细品味这其中的一招一式，你会惊喜地发现：这一切其实很简单。

《二手房就该这样卖》是二手房经纪人、主管、店长及经理必备的实战宝典，也是房地产中介公司培训的极佳教材。

其语言通俗易懂，方法简单实用，能循序渐进地启发你的思维，引发你的学习兴趣，快速提升你的二手房销售水平，使你迅速成为销售精英。

用心阅读本书，你就可以逐步掌握最关键、最核心的方法与技巧，再加上在实际工作中多加思考、联想和灵活运用，笔者相信，你所推介的房子一定能够卖得出去！

编者

<<二手房就该这样卖>>

内容概要

销售业绩的完成与销售技巧和方法是密不可分的，特别是二手房这一特殊的商品，要想取得骄人的业绩，必须从该领域的专业知识和销售技巧学起。

怎样才能做好二手房销售呢?本书给出了最为可行的方案。

本书从寻找客户到追踪客户等方方面面，系统地讲述了二手房销售的专业知识、技巧和方法，包括如何寻找二手房、如何有效地接听电话、如何有礼有节地接待客户以及如何向客户介绍户型和二手房必知的方法等。

同时，本书提供了大量具有启发性的实战案例和专家点评，对销售二手房的实践提供了专业性的指导。相信您阅读后一定会获益匪浅!

<<二手房就该这样卖>>

作者简介

王琚之

中国就业促进会大学生就业指导专家，国家人力资源和社会保障部中国就业培训技术指导中心I+N项目特聘讲师、营销管理专家。

有15年职业经理人经验，曾担任数十家企业的高级顾问。

著有《世界500强企业面试全真题》、

《好中层是这样炼成的》、《工作日志的力量》、《从技术骨干到优秀管理者》等。

<<二手房就该这样卖>>

书籍目录

前言

第一章 这样找二手房客户最有效

寻找二手房客户的理论基础

问题一：当你做了大量的工作，还是找不到准客户时怎么办？

问题二：找二手房客户，到底有没有最有效的方法可以起到事半功倍的效果？

问题三：寻找二手房客户的渠道有多种，应该注意些什么？

问题四：寻找二手房客户时需要做好哪些准备工作？

问题五：如何从大量的潜在客户中甄别出真正的目标客户？

问题六：如果想与客户保持长期、稳定的联系，应该怎么做？

第二章 客户最喜欢的电话接待方式

接听客户电话方式的理论基础

问题一：人们在打电话时可能会有许多猜测，接听电话时怎样才能消除这些猜测？

问题二：接听电话时，怎样才能给客户留下好印象？

问题三：接听电话时，如何赢得客户的积极响应？

问题四：接听电话时，你可能会心不在焉，这时应当怎样调整情绪？

问题五：接听电话时，如何利用声音的魅力吸引客户？

问题六：接听客户的第一次来电时，应如何获取其姓名及电话？

问题七：接听电话时，客户会问很多问题，这时应该怎么办？

问题八：如何在电话中巧妙而快速地了解客户的关键需求？

问题九：接听电话结束时，怎样才能争取到与客户面谈的机会？

第三章 接待二手房客户的经典要领

接待客户时的核心理论基础

问题一：迎接客户入门时，如何给客户留下美好的第一印象？

问题二：迎接客户时，用什么方式才能赢得客户的信任？

问题三：接待客户时，什么时候与客户接触才会不显得唐突？

问题四：接待客户时，怎样才能拉近与客户的距离，让其产生宾至如归的感觉？

问题五：当客户站在盘源架前观看时，怎样引导客户入店？

问题六：接待客户时，怎样才能与客户一见如故，避免初次见面时的生硬对话和尴尬场面？

问题七：接待客户时，寒暄几句后不知说什么了，你该怎么办？

问题八：迎接客户入座时，用什么样的小动作可以俘获客户的心？

问题九：如何有礼有据地递上自己的名片，很自然地进行自我介绍？

问题十：接待客户时，客户说是某客户介绍来的，你该怎么办？

第四章 向客户介绍户型及楼盘必知的方法

产品推介的核心理论基础

问题一：带客户看楼前，应如何向客户“打预防针”？

问题二：带客户看房时，应该怎样引领客户参观？

问题三：用什么样的方式介绍才能很容易地被客户接受？

问题四：推介房产时，怎样才能吸引客户并激发其强烈兴趣？

问题五：带客户看房时，当客户对装修有异议时你该怎么办？

问题六：如何激发客户的想象力，从而激发其购买欲望？

问题七：如何避重就轻地介绍才能赢得客户的心？

问题八：向客户介绍时，怎样巧妙地介绍户型或楼盘的“缺陷”？

问题九：在进行房屋介绍时，如何调动客户的兴趣点，从而激发其购买欲望？

.....

<<二手房就该这样卖>>

第五章 正确应对与克服客户异议的多面手铜

第六章 与二手房客户议价与磋商的核心技术

第七章 追踪二手房客户的学问

后记

参考文献

<<二手房就该这样卖>>

章节摘录

化解客户的拒绝 二手房经纪人在开发客户的时候，常常会遭到客户的拒绝。面对客户的拒绝，千万不要气馁、灰心，而是要积极地化解客户拒绝的理由，最终成功开发到客源。

(1) “没时间”拒绝。

二手房经纪人应该都会遇到过客户以“没时间”为由拒绝自己服务的情况。

一般来说，真正想买房的人是绝对不会“没时间”了解房子的，“没时间”只是一个面子上的推脱理由。

面对客户说的“没时间”，二手房经纪人除了说“对不起，打扰您了”，还应更有积极的回应。

例如，“我很理解您对时间的珍惜，我也老是觉得时间不够用。

不过只需要3分钟，您就会相信，我给您推荐的房源，非常符合您的要求。

相信没有哪个真正想买房的客户会吝啬到连3分钟也不给你吧，这时你就要在这3分钟内尽可能简略地说明房源的特点。

如果讲完后引起了客户的注意，那么客户的“没时间”估计就变成“时间充裕”了，客户之前的“没时间”就是“不满意房源”的一个代称。

如果经你介绍后，客户还是不满意，还是急着要走，那一定是另有原因了。

这时，你可以适当地追问一下，以查找客户不满意的真正原因，再寻求具体的解决方法。

(2) 不表态拒绝。

有很多客户在接受二手房经纪人的介绍后不做任何表态，不说要也不说不要。

对这样不直接拒绝自己的客户，二手房经纪人发挥的余地很大。

你可以引导着客户说出不表态的真实原因，是房子价格的问题，还是房源的问题还是对贷款问题的顾虑，还是其他什么原因。

总之，二手房经纪人和客户不要都不说话，你越是不说话，客户的顾虑就会越多，一定要让客户把自己心中所想的全部说出来。

这样，你才能找到解决客户顾虑的方法，最终成功开发到客户。

(3) 登门拜访时遭到拒绝。

二手房经纪人在登门拜访客户的时候，经常会遭到拒绝，甚至客户不给进门谈话的机会。

面对客户的拒绝，你要首先做好自身的“修炼”，因为客户不会无缘无故地拒绝你。

我们至少可以肯定的一点是，二手房经纪人如果被客户所喜欢，那么客户是一定不会将你拒之门外的。

怎样才能让客户喜欢自己呢？

二手房经纪人需要“修炼”自己的亲切感、喜悦感、幽默感、舒适感、认同感、丰富感和信任感。

从事一个需要天天和人打交道的职业，和客户见面的时候你必须首先要让人觉得你有很强的亲切感，让人感受到你的喜悦和幽默，自然会觉得跟你在一起是舒适的，慢慢就会对你增加认同感。

此时，这个认同感还只是表面的，如果二手房经纪人没有一点内涵，那么还是不会被认可的。

因此，你一定要用丰富的专业知识武装自己，这样让对方觉得在和你交流中能学到很多东西，认为跟你的交谈是有价值的，对方也就慢慢对你产生了信任。

面对如此优秀的二手房经纪人，客户有什么理由给你吃闭门羹呢？

除非是连买房的意思都没有，如果是这样，那你也没必要在他家门口浪费时间了。

……

<<二手房就该这样卖>>

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>