

<<房子这样卖才对>>

图书基本信息

书名：<<房子这样卖才对>>

13位ISBN编号：9787115204080

10位ISBN编号：711520408X

出版时间：2009-3

出版单位：人民邮电出版社

作者：马福存，苑连明 编著

页数：172

字数：150000

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>

<<房子这样卖才对>>

前言

许多房产销售人员都有这样一种深刻的体会：房产销售行业是容易创造销售奇迹的黄金领域。尽管房地产市场近年有所波动，但在房地产市场回归理性的大背景下，在中国的城市化进程还将持续相当长时间的大环境下，房地产市场发展前景依旧看好。

随着房地产销售行业竞争的加剧和购房者的日益成熟，加之从事房产销售业务的人员越来越多，房产销售工作的难度也越来越大。

房产销售员常常感到迷茫和困惑：为什么大多数买房者只看不买？

为什么我越殷勤，客户越疏远？

为什么我的工作做得这么到位，客户还是挑三拣四？

为什么户型条件与客户要求差不多，客户还总在犹豫？

为什么好不容易要达成的交易，在即将成交的时候客户却突然变卦？

为什么别人的业绩总比我高？

为什么做房产销售员这么难？

这一切只能从自身寻找答案！

房产是大宗商品，促成房产成功销售的要素往往十分复杂，导致客户内心变化的内外在条件极多。

除了房地产性价等自身因素外，你的业绩不理想可能是你的韧劲不够、态度不佳、形象不好、服务不周、反应不快、技艺不精、工作不细……从而使客户产生了疏离、疑虑、畏怯、反感。

<<房子这样卖才对>>

内容概要

本书针对房产销售员在售房过程中遇到的各种情境，有针对性地介绍了各种销售方法和技巧，内容全面而实用。

书中包括房产销售员的六项修炼、全方位挖掘客户的技巧、与客户沟通的技巧、应对客户异议的技巧、促成交易的技巧、客户跟踪的技巧和售后跟踪服务的技巧，包罗万象，事无巨细。

本书汇集了众多房产销售员的销售经验和技巧，可以帮助房产销售员迅速提升房产销售技能。全书结构合理，内容通俗易懂，图文并茂，书中配有大量情境模拟和实际案例，有助于房产销售员深入领会，快速吸收。

本书将助你破茧成蝶，让你在最短的时间内掌握好销售房产的技巧，创造一流的房产销售业绩，成为房产销售高手。

<<房子这样卖才对>>

书籍目录

第一章 打铁还须自身硬：房产销售员的六项修炼 第一节 给自己一个明确的定位 第二节 房产销售员必备的职业素质 第三节 信念，无坚不摧的力量 第四节 着装艺术，展示专业形象 第五节 最佳姿态，让你更加引人注目 第六节 营销策划的专业知识储备 第二章 发现有珍珠的“蚌”：全方位挖掘客户 第一节 明晰客户购房的决策过程 第二节 开发客户的原则 第三节 策略，帮你挖掘潜在客户 第四节 识别不同类型的客户 第五节 观察客户：一种无声的交流 第六节 选择最佳时机去接近你的客户 第七节 方法，铺就接近客户的坦途 第八节 让客户注意你 第九节 赢得客户的好感与信任 第十节 如何接待客户 第十一节 提问挖掘需求 第十二节 客户购房的行为方式 第三章 把话说在刀刃上：教你成为沟通高手 第一节 接待客户要“会”说话 第二节 售楼热线巧接听 第三节 楼盘基本资料大盘点 第四节 楼盘叙述有技巧 第五节 说客策略要灵活掌握 第六节 说服技巧要卓有成效 第四章 变不可能为可能：从拒绝中寻求机会 第一节 真正的销售从处理异议开始 第二节 了解异议类型 第三节 处理异议有原则 第四节 识别真假异议 第五节 处理异议要循序渐进 第六节 用好态度去处理异议 第七节 谨慎处理价格异议 第八节 异议处理的常用六法 第五章 趁热打铁：一气呵成促成交 第一节 密切注意成交信号 第二节 提请成交要灵活 第三节 最优成交法 第四节 成交收订流程 第五节 成交注意事项 第六节 助你成交的报价技巧 第七节 不可有的成交心理倾向 第八节 成交失败，辨证看待 第六章 铲除“反悔墙”：有效跟进及投诉处理 第一节 客户跟踪，不容忽视 第二节 客户跟踪流程控制 第三节 客户跟踪的要点 第四节 电话追踪，保持有效的联系 第五节 高效的追踪技巧 第六节 面对抱怨不要有抵触心理 第七节 让客户的“伤口”愈合—处理抱怨 第八节 处理抱怨要知道的禁忌 第七章 承诺句句落地：售后服务不打折 第一节 售楼终了，服务不止 第二节 售后服务给我们带来了什么 第三节 房产售后服务分类，让服务更到位 第四节 房产售后服务流程 第五节 进行售后服务的技巧 第六节 检测，让售后服务更完善

<<房子这样卖才对>>

章节摘录

一、相信自己是最棒的 当你很清楚自己将要成为什么样的人时，你就要全力以赴地努力成为那样的人。

很多刚入行的房产销售员总是怀疑自己做不好房产销售，更不用说相信自己能够成为卓越的房产销售高手了。

这种人一旦遇到一点小挫折，就开始动摇自己，试想，这种人又如何可以把售楼工作做好呢？

不自信和害怕失败是一种自我毒害心灵的方式。

当房产销售员心存消极思想，其生理状态、思考方式及心境与心情就会变糟。

因此，从现在开始，房产销售员要抛弃以往的错误观念，相信自己，并且大声对自己说：“我是最棒的！”

二、世上没有售不出去的楼盘 在生意场上有这么一句经典的俗语：“没有卖不出去的货物，只有卖不出去的货价。”

应用到房产销售中也可以这么说：“没有卖不出去的楼盘，只有卖不出去的楼价。”

引用这句话是为了让房产销售员建立售楼信心，相信“世上没有售不出去的楼盘”。

“信心”在房产销售员出售楼盘的过程中是非常重要的，当房产销售员心里认为这个楼盘卖不出去时，那就会真的卖不出去了。

<<房子这样卖才对>>

编辑推荐

销售高手完美签单系列丛书。

N个签单技巧助你决胜千里，成为销售高手不再是梦想。

日出而作，日落而息，心力交瘁，订单难赢..... 为什么大多数客户只看不买？

为什么我越殷勤，客户越疏远？

为什么我的工作做得这么到位，客户还是挑三拣四？

为什么产品与客户要求差不多，客户还总在犹豫？

为什么好不容易要达到的交易，在即将成效的时候客户却突然变卦？

为什么别人的业绩总比我高？

为以做销售员这么难？

..... 想改变现状吗？

赶紧翻开《房子这样卖才对销售高手的N个签单技巧》吧，让你在最短的时间内掌握N个销售技巧，突围市场困局，突破自身局限，卖得又多又快又轻松！

<<房子这样卖才对>>

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>