第一图书网, tushu007.com

<<房地产销售模拟实训教程>>

图书基本信息

书名：<<房地产销售模拟实训教程>>

13位ISBN编号：9787121115707

10位ISBN编号：7121115700

出版时间：2010-9

出版时间：电子工业

作者：王炎

页数：156

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

内容概要

本书以“工作过程系统化”理论为编写依据，以培训房地产销售实战技能为目的，将房地产销售工作的综合能力分为专业素质、专业知识和专业技巧三大部分，并设计了现场实训与考核环节，力求通过较短时间的培训，为房地产企业提供一批熟悉销售工作流程、熟练掌握销售技能、具有较高的职业素质与职业道德的专业人才，从而实现“零距离上岗”的目标。

<<房地产销售模拟实训教程>>

书籍目录

第一部分 做事先做人　第1章 售楼人员的必备素质　1.1 售楼人员的正确心态　1.2 售楼人员的职业素质　1.3 售楼人员的职业形象　1.4 售楼人员的行为礼仪　现场实训与考核第二部分 实力决定业绩　第2章 售楼人员的销售技巧与知识　2.1 售楼人员的销售技巧　2.2 售楼人员的市场调查技巧　2.3 售楼人员的知识储备　现场实训与考核第三部分 成败源于细节　第3章 接听售楼热线　3.1 接听电话的重要性　3.2 接听电话前的准备工作　3.3 接听电话的步骤　3.4 接听电话的基本动作要求　3.5 接听电话的注意事项　3.6 接听电话礼仪　现场实训与考核　第4章 接待客户　4.1 客户迎接技巧　4.2 打招呼技巧　4.3 递接名片技巧　4.4 空间管理技巧　4.5 礼节三杯　4.6 礼仪技巧　4.7 尊重客户的“安全地带”　现场实训与考核　第5章 楼盘介绍与带看样板房　5.1 销售引导　5.2 产品介绍的语言技巧　5.3 模型介绍　5.4 推荐户型　5.5 带看现场样板房　现场实训与考核　第6章 购买洽谈　6.1 购买洽谈的程序及要领　6.2 购买议价的要领　6.3 促使成交的必要性　6.4 促成成交的时机　6.5 促使成交的注意点　6.6 促成成交的方法　6.7 价格异议的处理　现场实训与考核　第7章 客户跟踪　7.1 察看客户档案　7.2 客户跟踪的准备　7.3 客户跟踪的方法　7.4 客户跟踪要点　7.5 客户跟踪要有个充分理由　现场实训与考核参考文献

第一图书网, tushu007.com

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