第一图书网, tushu007.com

<<售楼高手>>

图书基本信息

书名：<<售楼高手>>

13位ISBN编号：9787301139400

10位ISBN编号：7301139403

出版时间：1970-1

出版时间：北京大学出版社

作者：李广伟

页数：206

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

房子不同于一般的商品，人们在购买时往往要花更多的心思、更长的时间才能决定。这就更需要售楼代表提供悉心的服务和专业的指导。
售楼代表具有正确的销售观念、丰富的专业知识和高明的销售技巧，才能帮助购房者买到称心如意的房子，才能提高自己的销售业绩。

本书集著名培训师李广伟先生近三十年的销售与培训心得，引入香港及国际房地产销售理论与专业技巧，结合国内售楼市场的鲜活案例精心写就，曾作为1000多场培训课、100多家房地产企业认可的培训教材。

本书从售楼代表的基本素质和观念调整入手，着重介绍售楼代表如何向购房者成功介绍楼房优势，如何准确把握其真正的购房需求，如何掌握点石成金的成交技巧……精彩的情境分析，深入浅出的技巧归纳，使得本书成为深受众多房地产企业欢迎的培训宝典。

<<售楼高手>>

书籍目录

训练宝盒一　销售人员的基本素质法宝一：推销之单车理论法宝二：杰出销售人员的成功因素法宝三：杰出销售人员的三种心理素质法宝四：销售人员成功要点分析训练宝盒二　售楼代表要注重的11种观念法宝一：买房是为了生活而不仅仅是为了居住法宝二：买房不仅是为了居住，更是为了投资理财法宝三：不是简单地卖房屋而是卖价值法宝四：不单卖硬件更要注重卖感受法宝五：要将推销观念转变为服务观念法宝六：要将产品观念转变为价值观念法宝七：不要等待而要主动出击法宝八：要将推销的身份转变为“顾问式”身份法宝九：将刻板的工作态度转变为热情友善的态度法宝十：将客户的拒绝视为成交的契机法宝十一：将每一句抱怨转变为改善工作的一面镜子训练宝盒三　专业售楼“五步循环”第一步：寒暄（接待的技巧）第二步：了解背景（了解客户的需求）第三步：销售介绍（介绍小区楼房的技巧）第四步：异议处理（解决客户的疑难问题）第五步：促成交易（“临门一脚”的技巧）训练宝盒四　售楼代表应掌握的销售技巧法宝一：谈判技巧法宝二：话术技巧法宝三：产品介绍的语言技巧法宝四：电话销售技巧法宝五：销售应变的八大技巧法宝六：销售跟进技巧法宝七：销售说服技巧训练宝盒五　客户购买心理分析法宝一：客户购买行为分类法法宝二：客户购买决策过程分析与销售控制法宝三：客户购买过程的七个心理阶段分析法宝四：“比较法则”的应用法宝五：“拉销”的心理技巧法宝六：“群体心理”应用技巧训练宝盒六　五层级销售法法宝一：拉动客户五层级内需的技巧法宝二：产品销售的价值思考法宝三：以价值为核心的经营与销售模式法宝四：销售的空间价值环的构建训练宝盒七　购买行为分析法宝一：如何认识购买行为法宝二：如何认识购买动机法宝三：如何认识消费需求法宝四：如何认识购买行为与销售的互动关系训练宝盒八　销售关键按钮法宝一：要掌握销售的关键按钮——价值观法宝二：掌握改变价值观的钥匙—信念训练宝盒九　起舞的探戈——服务法宝一：营销的探戈——服务法宝二：服务是无形的“舞步”法宝三：舞姿的美与丑法宝四：舞者的素质法宝五：舞者的信条法宝六：小心你的舞步有误附录一　销售情景训练的40个问题附录二　销售流程训练

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