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：9787506439107

10位ISBN编号：7506439107

出版时间：2006-8

出版时间：中国纺织出版社

作者：许诺

页数：256

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

第一图书网, tushu007.com



## 内容概要

近年来，房地产业一直是我国经济发展的热点，对我国经济保持快速增长起了重要支撑作用。随着中国房地产市场由卖方市场转向买方市场，今天的房地产销售人员不再是简单的“营业员”、“算价员”，而应是能为客户提供购房、投资、置业专业顾问服务的“物业顾问”，应该是能为发展商反馈市场信息、提供营销决策参考性意见的前线营销人士，是发展商经营理念和经营思想的自觉传播者。

本书着重讲述了有关房地产销售中销售人员应掌握的基础知识，而且还对销售的工作流程、销售技巧等进行了阐释与探讨。

售楼人员是现场劝服务户、促成最终购买的主力

## 书籍目录

第一章　售楼人员必备专业基础知识第一节　建筑基础常识一、建筑二、建筑设备第二节　房地产专业基础知识一、房地产及其发展二、房地产业的基础知识第二章　与房地产销售相关知识第一节　营销知识一、什么是房地产营销二、影响楼盘销售的因素三、现代楼盘的卖点四、房地产营销的一般策略第二节　建筑设计相关知识一、住宅户型设计要点二、房屋设计和装修知识三、景观设计要点第三节　房产金融知识一、房贷常识二、房屋保险常识第三章　房地产销售流程第一节　销售前的准备一、寻找客

## 章节摘录

第一节　房地产销售谈判技巧　　所谓销售谈判，就是指销售人员为了将其所在公司的产品或服务销售给潜在客户而在一定时空条件下所进行的沟通、协商，直至达成交易的行为与过程。

房地产销售谈判的基本特征，概括起来说，有两点：一是经济利益是房地产销售谈判的最高目的，也是房地产销售谈判成功与否的最高标准。
二是房地产销售谈判的标的价格始终是谈判的焦点所在，因为标的价格最终影响到谈判双方的利益分配。

一、房地产销售谈判的原则　　房地产销售谈判的总原则是促成合作，实现共赢。
作为房地产销售人员，一定要树立这样的

## 编辑推荐

近年来，房地产业一直是我国经济发展的热点，对我国经济保持快速增长起了重要支撑作用。随着中国房地产市场由卖方市场转向买方市场，今天的房地产销售人员不再是简单的“营业员”、“算价员”，而应是能为客户提供购房、投资、置业专业顾问服务的“物业顾问”，应该是能为发展商反馈市场信息、提供营销决策参考性意见的前线营销人士，是发展商经营理念和经营思想的自觉传播者。
本书着重讲述了有关房地产销售中销售人员应掌握的基础知识，而且还对销售的工作流程、销售技巧等进行了阐释与探讨。

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