

<<三天造就金牌售楼王>>

图书基本信息

书名：<<三天造就金牌售楼王>>

13位ISBN编号：9787513619219

10位ISBN编号：7513619212

出版时间：2012-10

出版时间：中国经济出版社

作者：余源鹏 编

页数：212

字数：220000

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>

<<三天造就金牌售楼王>>

内容概要

本书由多年从事房地产销售的一线专家团队为售楼员量身定做，新盘和二手房销售通用，书中详细讲解了房产销售工作的业务流程、职业素养和实用销售技巧，并配合实际工作中的现场对话案例和处理方法案例，使每一位售楼员在学习掌握了本书内容后，在最短的时间内，不仅能独立上岗进行销售，销售业绩也会实现质的飞跃，成为金牌售楼王，在地产业乘风破浪，有所作为。

本书是房地产售楼员入职培训和职业提升的实用速成教材，也可作为房地产管理人员及相关从业人士的常备工具书。

<<三天造就金牌售楼王>>

作者简介

余源鹏国内知名实战型房地产研究策划人，广州鹏起房地产代理有限公司执行董事。从事房地产营销策划、房地产实操研究、房地产实战图书编写，以及房地产实用知识、营销策划实操、售楼员和经纪人员职业培训等业务。主编出版了近50本房地产和物业管理类图书，在行业内颇受好评与关注。

<<三天造就金牌售楼王>>

书籍目录

前言

第一章 房地产售楼员入职基础培训

第一节 售楼员房地产知识培训

- 一、房地产业基本知识
- 二、建筑规划知识
- 三、开发流程知识
- 四、营销交易知识

第二节 售楼员素质与能力培训

- 一、售楼员应具备的心理素质
- 二、售楼员应具备的职业素质
- 三、售楼员应具备的行为素质
- 四、售楼员应具备的工作能力
- 五、售楼员需要具备的其他素质
- 六、售楼员应注意的工作中可能出现的问题

第三节 售楼员管理制度与工作职责培训

- 一、售楼员的一般工作制度
- 二、售楼员的一般行为准则
- 三、售楼员的一般考勤制度
- 四、售楼员的业务管理制度
- 五、售楼员的处罚管理制度
- 六、售楼员的岗位职责

第四节 售楼员仪容仪表与礼仪行为培训

- 一、售楼员的仪容仪表标准
- 二、售楼员的交谈礼仪标准
- 三、售楼员的专业礼貌用语
- 四、售楼员的标准行为举止
- 五、售楼员不当的行为举止

第二章 房地产售楼员销售流程培训

第一节 售楼员销售前准备与电话接听培训

- 一、售楼员销售前准备
- 二、售楼员电话接听培训

第二节 售楼员迎客与客户交谈分析培训

- 一、售楼员迎客培训
- 二、售楼员的客户交流培训

第三节 售楼员介绍项目与参观样板间培训

- 一、售楼员介绍项目培训
- 二、售楼员参观样板间培训

第四节 售楼员深入洽谈与试探成交培训

- 一、售楼员深入洽谈培训
- 二、售楼员试探成交培训

第五节 售楼员处理客户异议培训

- 一、售楼员处理客户异议的要求
- 二、售楼员处理客户异议的方法
- 三、售楼员处理客户异议的实例介绍

第六节 售楼员对暂未成交客户进行追踪的培训

<<三天造就金牌售楼王>>

一、售楼员对暂未成交客户的态度与方法

二、售楼员对暂未成交客户的追踪

第七节 售楼员成交收定与签订认购书培训

一、确认房源

二、成交收定

三、定金补足

四、签订认购书

五、成交后送客

第八节 售楼员签订买卖合同与售后服务培训

一、售楼员签订买卖合同培训

二、售楼员售后服务培训

第三章 房地产售楼员业绩提升培训

第一节 售楼员客户分类与应对培训

一、按客户性格分类并采取的对应措施

二、按客户年龄分类并采取的对应措施

三、按客户职业分类并采取的对应措施

四、按客户购买意向分类并采取的对应措施

五、按其他分类并采取的对应措施

第二节 售楼员提升业绩实用技巧培训

一、接听电话的技巧

二、接待客户的技巧

三、观察客户的技巧

四、与客户洽谈的技巧

五、说服客户的技巧

六、追踪客户的技巧

七、守价的技巧

八、排除干扰的技巧

九、促进客户下定的技巧

十、促使销售成功的技巧

第三节 售楼员常见销售问题处理培训

一、项目介绍不翔实

二、任意答应客户要求

三、未做客户追踪

四、不善运用现场道具

五、客户喜欢却迟迟不决定

六、客户下定金后迟迟不来签约

七、退定或退房

八、一房卖二主

九、优惠折让

十、合同范本填写错误

十一、签约问题

<<三天造就金牌售楼王>>

章节摘录

11.心怀怨恨型 表现：这种类型的购房者对销售活动怀有不满和敌意，若见到售楼员的主动介绍，便不分青红皂白，不问清事实真相，满腹牢骚破口而出，对你的宣传介绍进行无理攻击，给售楼员造成难堪的局面。

对策：针对这种购房者的言行特点，售楼员应看到其一言一行虽然貌似无理取闹，但实际上有某种失望和愤激的情感掺杂在里面，认为售楼员都是油嘴滑舌的骗子。

这些购房者的抱怨和牢骚中可能有一些是事实，但大部分情况还是由于不明事理或存在误解而产生的；而有些则是凭个人的想象力或妄断才对售楼员作出恶意的攻击的。

与这类购房者打交道时，售楼员应先查明购房者抱怨和牢骚产生的原因，并给予同情和宽慰。

12.圆滑难缠型 表现：这种类型的购房者好强且顽固，在与售楼员面谈时，先是固守自己的阵地，并且不易改变初衷；然后向你索要楼书说明资料，继而找借口拖延，还会声称另找开发商购买，以观售楼员的反应。

倘若售楼员经验不足，便容易中圈套，因担心失去主顾而主动降低售价或提出更优惠的成交条件。

对策：针对这类圆滑老练的购房者，售楼员要预先洞察他的真实意图和购买动机，在面谈时造成一种紧张气氛，如现货不多，不久要提价，已有人订购等，使对方认为只有当机立断作出购买决定才是明智举动。

对方在如此“紧逼”的气氛中，售楼员再强调购买的利益与产品的优势，加以适当地“引诱”，如此双管齐下，购房者就没有了纠缠的机会，失去退让的余地。

由于这类购房者对售楼员缺乏信任，不容易接近，他们又总是以自己的意志强加于人，往往为区区小事与你争执不下，因而售楼员事先要有受冷遇的心理准备。

在洽谈时，他们会毫不客气地指出产品的缺点，且先人为之地评价楼宇质量与开发商实力，所以在面谈时，售楼员必须准备足够的资料和佐证。

另外，这些购房者往往在达成交易时会提出较多的额外要求，如打折扣等，因此售楼员事先在价格及交易条件方面要有所准备，使得销售过程井然有序。

.....

<<三天造就金牌售楼王>>

媒体关注与评论

非常适合员工入门培训，内容言简意赅，实操性很强。

——读者 day86 这本书内容丰富且实用，既适合刚进入地产行业的新手学习使用，也可以作为完善服务、提升业绩的参考书。

——匿名读者 书中的“业绩提升培训”部分对我非常有帮助，大力推荐！

——hhh

<<三天造就金牌售楼王>>

编辑推荐

售楼宝典·详解地产知识、职业素质、必备礼仪与业务流程 情景实战·售楼超级话术大全快速成交秘诀

<<三天造就金牌售楼王>>

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>