

图书基本信息

书名：<<圈子人实战地产系列丛书——售罄>>

13位ISBN编号：9787806538319

10位ISBN编号：7806538313

出版时间：2006-1

出版时间：广东旅游出版社

作者：邓小华,张驰

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

销售执行是房地产领域中最具生产力的核心环节，该书作者在提炼了广、深两地20余位售楼冠军卓越智慧的基础上，对房地产销售进行了深入研究。

可以肯定的是，《售罄》的出版极富实践意义，值得所有公司的销售管理层和具体执行者借鉴和学习，是一部难得的好书。

书——中体产业集团总裁中体奥体匹克花园管理集团董事长吴振绵

要想成为巨人，先和巨人同行；要想成为房地产销售冠军，先要读读《售罄》。

毫不夸张，零距离走近作者费尽周折采访的广、深两地地产销售冠军，“与高手过招，方显英雄本色”，读完《售罄》，售罄你能！

国内房地产托管模式首创者，著名房地产实战专家、连锁经营专家 王牌地产投资有限公司、王牌企划有限公司董事长 上官同君

从推销走向营销，今天的房地产销售已由重量向重质转变，我们不乏众多的实践者，也不乏成功的经验与失败的教训，但我们缺乏有心人去客观、专业地总结与提升。

传统的广东文化是重实践而轻思辩，而创新正是从不断的实践与思辩中得到，愿《售罄》能给我们带来新的知识，让我们的房地产营销走向新的进步！

广东省房地产业协会副会长、清华大学职业训练中心教授会会员 北京大学经管院房地产课程特聘教授 黎振伟。

该书无论在理论与实战方面都十分精辟！

透彻，对于有志于从事房地产行业的人士具有很好的指导意义。

广东中原地产代理有限公司董事总经理黄轩明这是一座房地产销售冠军的“脑库”，书中大量房地产销售实操案例，让你迅速利用别人的成功引爆自己的胜利。

满堂红（中国）集团有限公司 董事总经理 陈戎

这本书可以证明两点：（一）房地产销售有丰富的专业含量，（二）卓越的销售团队能够为项目创造更多价值。

凌峻地产（中国）有限公司董事长陈将楚来源：举凡一个行业或任一领域，总是有人成功有人失败，成功有成功的经验，失败有失败的教训，在社会的进步与发展过程中，这些经验教训的梳理总结将成为未来进步的阶梯。

《售罄》一书帮助所有从事房地产营销工作的同业者做了这项工作，功莫大焉！

——广州力迅投资有限公司副总经理罗小虎

一）房地产销售有丰富的专业含量，（二）卓越的销售团队能够为项目创造更多价值。

凌峻地产（中国）有限公司 董事长 陈将楚

举凡一个行业或任一领域，总是有人成功有人失败，成功有成功的经验，失败有失败的教训，在社会的进步与发展过程中，这些经验教训的梳理总结将成为未来进步的阶梯。

《售罄》一书帮助所有从事房地产营销工作的同业者做了这项工作，功莫大焉！

广州力迅投资有限公司 副总经理 罗小虎

作者简介

邓小华，北京师范大学珠海分校不动产研究所副所长，广州市奥锐管理顾问有限公司总经理，多家培训企业的首席签约讲师。

曾在多家中国知名地产代理公司任总监以上职务，在市场研究、项目策划、销售管理及团队建设等方面均有非常丰富的经验及独到的心得。

邓小华先生研究创立的《优势售楼法》及房地产企业培训系统现服务于近百家企业，受到房地产从业人员的一致好评。

精心撰写的《售罄》也成为了众多地产中介的必修教材。

目录

序一：请金贻国院长做序（计划）（北师大珠海分校不动产学院副院长）

自序

激励篇

- 01、打造第四代售楼精英
- 02、世界上最伟大的售楼定律
- 03、售楼——一份伟大的事业
- 04、寻找售楼冠军指南针
- 05、坚持到底的报酬是什么？

- 06、奔跑出来的售楼业绩
- 07、打造售楼冠军的精神粮仓
- 08、比卖出楼盘更重要的是诚信
- 09、如何用一分钟换来一辈子的信任
- 10、成为售楼冠军的七个谎言

准备篇

- 11、售楼人员的十项全能
- 12、售楼人员的第N项修炼
- 13、售楼人员的十八般武器
- 14、现代售楼伯乐的陨落
- 15、如何储备你的购楼客户
- 16、如何创造置业者购楼“仙境”
- 17、穿越售楼时光隧道
- 18、售楼冠军成功的十倍回报法则
- 19、倍增业绩的全新售楼模式

礼仪篇

- 20、建立你的售楼绝对信赖感
- 21、成功穿着令人更成功
- 22、形象包装的N个细节
- 23、如何增加售楼人员的“面值”
- 24、嘴硬不是硬道理
- 25、售楼中音调的魅力
- 26、如何向顾客传递你的售楼热情
- 27、如何通过接触顾客增强其购楼信心
- 28、我必须让顾客喜欢我，不然他（她）不买楼

需求篇

- 29、独步全球的售楼语法
- 30、探寻潜在购力的三大原则
- 31、掌握置业者喜爱的萝卜青菜

- 32、购楼需求鉴定
- 33、热心售楼推销的上限
- 34、寻找购房者的需求热钮
- 35、聆听的魔力
- 36、问出来的售楼业绩
- 37、房屋销售中的男女有别
- 看楼篇
- 38、风水先生的热处理
- 39、应变力也是销售力
- 40、如何用直觉解读顾客
- 41、如何捕捉购楼成交信号
- 42、练就区分买楼真假异议的火眼金睛
- 43、互动式楼盘推介法则
- 44、楼盘成交从拒绝开始
- 45、防范踩盘/撬盘的强效法则
- 46、置业者性格分析
- 47、客户沟通的强效工式
- 48、体验式售楼的妙用
- 49、如何让置业者的购楼体温上升
- 50、说服置业者购楼的细节
- 51、嫌货才是买货人
- 52、售楼关系学的运用
- 谈价篇
- 53、终极成功售楼词汇
- 54、二手楼的低开高走
- 55、一幅好牌不如知道对方底牌
- 56、如何拨动售楼谈判的音符
- 57、“坦白”式谈价法的功效
- 58、得了便宜别卖乖
- 59、售楼谈价中的数字游戏
- 60、与狼共舞的结果往往被狼吃掉
- 61、二度谈价法
- 62、比较法的售楼魅力
- 63、二手楼的放价原则
- 64、“喜欢”在售楼中的边际效用
- 成交篇
- 65、优势售楼法则
- 66、如何推销铁路旁的待售房屋
- 67、沉默式售楼
- 68、如何进入顾客的“买楼频道”
- 69、如何利用电话提高售楼成交率
- 70、练就售楼临门金脚的奥秘
- 71、创意应对七大常见借口
- 72、“为什么”的力量
- 73、“压力——关系”曲线在售楼中的妙用
- 74、试探性售楼法则
- 75、利用客户的眼光来卖楼

- 76、善意诱导式成交的艺术
- 77、如何排除售楼竞争
- 78、什么是售楼成交的最佳时机
- 79、买卖就在一瞬间
- 80、赢“心”策略实现完美售楼
服务篇
- 81、插上翅膀去卖楼
- 82、让置业者也疯狂的服务革命
- 83、有效化解售楼“磨术”
- 84、顾客永远是对的
- 85、如何有效记住客户的名字
- 86、建立良好客户关系的七大步骤
- 87、让置业者知道你在为他做什么
- 88、“面子”与“银子”
- 89、如何建立售楼事业的钱脉

作者简介

第一作者：邓小华
广州市奥锐管理顾问有限公司总经理
广州土地房产学校经纪

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>