

<<售楼技巧>>

图书基本信息

书名：<<售楼技巧>>

13位ISBN编号：9787111228103

10位ISBN编号：7111228103

出版时间：2008-1

出版时间：机械工业

作者：范志德

页数：423

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>

## &lt;&lt;售楼技巧&gt;&gt;

## 前言

房价节节攀升，市场持续火爆，房地产业已经成为国内最具活力的产业，售楼也成为一份令人羡慕的职业：心动的高收入、优雅的工作环境、良好的人际关系圈子……心动了？那就行动吧。

加入到这一黄金职业，从这里开拓你的成功事业，踏上你光明的职业道路。

不要害怕你毫无经验，不要担心你知识贫乏，只要能踏踏实实地看完这本书，学完这里的38个课程，真正领悟到售楼的精髓所在，你就会发现，原来售楼并不是一件太难的事，其实成功离你很近！

枯燥的理论知识总是让人昏昏欲睡，而本书则讲求语言的通俗易懂、办法的简单实用，强调通过生动具体的案例让你活学活用，循序渐进地启发你的思维，引发你的学习兴趣，快速提升你的售楼水平。

第一部分：真正认识你的职业。

要做好一份工作，首先需要全面、透彻地理解它，明白它是一份什么样的工作，从事这份工作有什么意义，如何才能做好这份工作。

给自己一个明确清晰的定位，树立良好的心态，培养正确的售楼理念和职业素质，将会让你工作起来充满干劲，从而在工作中得心应手，克服所有的困难。

第二部分：高手不打无准备的仗。

磨刀不误砍柴工，在正式售楼之前，你还必须学会包装自己，以完美的第一印象站在“上帝”的面前；“知己知彼”，对自己的产品和竞争对手了如指掌，方能做到“百战不殆”；而找准客户，采取多种渠道高效率地开发潜在客户，则能让你事半功倍。

第三部分：无招胜有招的销售技巧。

不用说，售楼技巧是你最为关心的部分了。

在这里，你将学会如何接听售楼热线、如何接待来访客户、如何推介楼盘及户型、如何带领客户参观现场、如何处理异议、如何促成交易、如何守价议价、如何处理客户投诉和退换房、如何做好售后服务等一系列与售楼有关的销售技巧。

第四部分：让客户跟着你走。

销售是要引导客户，而不能被客户牵着鼻子走。

你要学会察言观色，找出客户的秘密，获取客户的好感，与客户有效地沟通，对不同的客户要有不同的应对技巧，对不同的购买心理和购买动机要有不同的引导策略，最后成功地说服客户，让客户心甘情愿地掏钱。

第五部分：销售问答技巧。

今天的售楼人员，不但是房地产开发商的主力军，是企业的形象代表和销售代表，而且还是能为客户提供专业服务的“置业顾问”。

购房涉及到很多专业知识，然而客户毕竟不是专家。

为此，你需要不断地学习专业知识，提升专业素养，为他们提供专业的顾问服务。

38堂课，成就行业经验与水平。

从售楼准备、售楼技巧到把握客户，本书一步步地帮助你提升自我。

只要每天抽出一点时间，学习一堂课，你就会受益匪浅，你就能很快成为一名优秀的售楼人员。

准备好了吗？

开始进入我们为你精心准备的课程吧！

## <<售楼技巧>>

### 内容概要

本书从售楼人员必备的基本理论知识开始，讲解了房地产销售的一般程序和常规销售技巧。

本书共分5部分，38堂精彩课程，使业内人士能够了解房屋销售工作的基本知识与技能；熟悉售楼实战的一般步骤与方法；掌握售楼人员的自我管理技巧；亲身感受售楼实战演练。

本书将帮助从业人员迅速提升自身素质，以拥有顶尖售楼人员的特质，掌握成功售楼的步骤，洞悉客户购买心理、购买行为，并掌握解决疑难问题的诀窍。

本书适用于从事售楼工作的相关人员，从事销售培训的工作人员，以及高等院校相关专业的师生。

<<售楼技巧>>

书籍目录

前言  
第一部分 真正认识你的职业  
第1堂课 你不仅仅是个售楼人员——给自己一个明确的定位  
第2堂课 要把你的根扎得深一些——培养正确的售楼观念  
第3堂课 好好看看你还欠缺什么——素质要比技巧更为重要  
第4堂课 你只是公司中的一员——培养你的团队协作精神  
第5堂课 输入决定输出——心态决定你的销售成果  
第二部分 高手不打无准备的仗  
第6堂课 不要忘了打扮你自己——塑造你的职业化形象  
第7堂课 不要告诉客户不知道——请对你的楼盘了如指掌  
第8堂课 不要把梳子卖给和尚——快速找出你的客户来  
第9堂课 不要被对手给蒙蔽了——让自己充当一次“007”  
第三部分 无招胜有招的销售技巧  
第10堂课 如何接听售楼热线  
第11堂课 如何接待来访客户  
第12堂课 如何向客户介绍楼盘  
第13堂课 如何让介绍生动起来  
第14堂课 如何推介具体单元  
第15堂课 如何带客户参观现场  
第16堂课 如何正确对待异议  
第17堂课 如何成功处理异议

## &lt;&lt;售楼技巧&gt;&gt;

## 章节摘录

要想成功，先学会融入集体 要想成功，首先必须学会融入集体。  
如果你不能对这个集体充满热爱之情，不能与这个集体的其他成员友好相处，不能正确地展示自己，你将被排除在这个团队之外。

那么，所谓的团队协作，只能是一句空话。

1.认同企业文化 每个企业都有它自己的文化理念与经营管理思路。  
作为企业中的一员，我们必须认真学习并贯彻实施它。

认同企业文化，要求你必须具有高度的责任心。  
现代企业已经放弃了员工终身雇佣制，在这种情况下要求员工对它终身忠诚是很难实现的。但一个好的职业人员一旦加入了一家公司，就必须认同这个团队，融入这个组织，这也是保证工作愉快的基本前提。

另一方面，职业人士表面上是为企业服务，实际上也是在为自己的薪金、资历工作。  
因此，你必须恪尽职守，为企业提供更好的服务，创造最大的利润效益。

认同企业文化，要求你必须熟悉了解企业的行政管理制度。  
这可以促使售楼人员的自身行为规范化，尽快适应公司和部门的企业文化，为自己创造良好的工作环境。

认同企业文化，要求你必须熟悉了解业务管理制度。  
对于售楼人员来说，通过了解售楼业务管理制度，可以帮助你建立良好的同事业务互动合作关系；了解售楼人员的素质要求和工作职责；了解激励机制及薪资提成发放标准，调动工作积极性。

2.准确判断你的同事 处理好与你的同事、上司之间的关系，是你成功融入这个集体的前提条件。

为此，你首先必须了解他们，并且是尽可能地多了解，包括他们的喜好、他们的性格，等等。

当你来到一个新企业时，你的老板和你的同事就要开始尝试了解你、认识你。  
他们会对你本人，而不是你的职位感到好奇。  
他们想知道你的家庭、你的业余活动是什么，比如你喜欢吃什么、喜欢玩什么、喜欢什么香水、喜欢与什么人交往、通常喜欢在哪儿购物等，几乎是你所有的事情他们都想了解。  
这时候，收起你的疑心，千万不要认为他们这是对你隐私的侵犯。

实际上，他们所想了解的这一切，只不过是为了判断你和他们是否相像而已。  
如果你和他们相像，就很容易彼此贴近、彼此欣赏，甚至发展成为知心朋友；而如果你们的性格、喜好等都没有共同之处，那你们之间就需要进行大量的沟通与交流；甚至来说，如果你和他们的差别实在太大，他们就不得不调整思考方式来认识你。

同样，作为团队的新成员，你也需要去了解他们，去和他们沟通，甚至是调整自己的思考方式，需要花一段时间逐步让大家接受你。  
为此，从现在开始，你就要认真地观察他们，积极地与他们沟通，并做出准确的判断，然后在观察和判断的基础上采取行动。

同时，你必须注意，你现在所处的是一个全新的环境，千万不要急于采取行动。  
因为你现在还不知道你的同事有什么喜好、有哪些避讳，你们之间从来就没有发生过什么事情。  
如果你急于采取行动，一旦发生误会，你反而会遭到同事们的反感。

所以，在其他同事接受你之前，你需要用非常友好的方式去对待他们，去认识他们。  
刚到一个自己喜欢的公司，你肯定是无比的激动，并充满了一切理想化的思维方式，这容易使你表现出一种冲动的情形。

而这些表现会让同事们认为你是个急不可耐的人，是容易冲动而且缺乏自制力的人。  
为此，在你新到一家公司时，不要急于表现出你内心的冲动，不要去刻意表现自己的积极，也不要轻易去找你的上司，因为你的同事和上司肯定不希望一个新来的员工给他们带来不必要的麻烦，你只要按部就班地融入到这个集体中就行了。  
通常情况下，公司都会给新员工安排正式的学习和培训课程，希望你能够更快地融入到集体中来，以

## &lt;&lt;售楼技巧&gt;&gt;

便迅速开展工作。

此外，你要记住，每个人的性格都是不一样的，你所处的环境肯定也是如此。

不要期望每个人都是喜欢你的人，但是，你要学会包容，学会去喜欢他们。

不是每个朋友都能成为同事，也不是每个同事都能成为朋友，但是，即使不是朋友，只要你多一份宽容，多一份理解，多一份尊重，你们也会成为很好的同事，很好的工作伙伴。

3.心存感激之情 你要怀着感激的心态去和你的同事进行交往。

你必须清楚，你进入这个集体是非常的不容易，你从前所学的知识、你的才能、你的经验，都将在这个集体内实现。

感激你的人事主管录用了你，感激你的上司给你的机会，也感激其他同事，因为有了他们，这个充满着朝气的团队在快速向前奔去，感激他们能够让你加入进来并帮助你实现你的梦想。

当你对他们心存感激之情时，你就会在意他们的长处，而非他们的短处；你会在更多的时候为他们着想，而不是处处与他们针锋相对；你会理解、包容他们，而不是反感、厌恶他们。

那么，很快，你就会接受他们，同时也被他们接受。

4.学会人际交往的技能 人是最复杂的动物，人际关系是世界上最难操纵的关系。

你要想融入这个集体，要想获得他人对你的认同和好感，就要学会一些基本的人际交往的技能。

(1) 你要记住对方的名字。

在初次见面、在相互的自我介绍之后，你就要默默地记住对方的名字和称谓。

同时，你还要关注其他同事对对方的称呼，以便在下次见面时能够准确地叫上对方的称谓。

在自我介绍时，大家用的是比较正式的语言，如“小王”、“老李”，但你的同事们在工作相处得非常融洽，他们就会亲切地称呼老李为“李姐”，如果你能够发觉到这个变化，并且在下一次与老李交谈时就亲切地叫上一句“李姐，您好！”，她会非常的惊喜，你在她心理就建立起一个良好的第一印象了。

(2) 不要吝惜你的赞扬。

恰到好处地称赞对方是你获得认同的开始。

尽管是同在一个办公室里低头不见抬头见，你也不要吝惜赞扬、欣赏和致谢。

称赞和欣赏你的同事能够使你快速获得同事的友谊，要知道，你的业务开展很多是在同事的协助下进行的，你需要他们的真心帮助。

当然，称赞人也需要技巧，只有关注对方，你才能知道对方的用心所在，对方用心思的地方就是你值得称赞的地方；称赞的语气是一种发自内心的感受，用言简意赅的语言意思到了就叮以，不要过度夸张，否则对方会认为你很虚伪；此外，你还要选择恰当的时机和正确的场合去称赞对方，时机正确，对方在不知不觉中接受到你的赞扬，这些赞扬会沉积在对方的心理，而有些场合是不适合赞扬一个人的，每个人有他接受称赞的环境因素。

(3) 诚信是交往的基础。

无论在哪里，都应该做一个诚信的人。

无论是家人、朋友，还是客户、同事，没有人喜欢一个不诚实守信的人。

诚，就是必须对那些与你交往的人要真诚，欺瞒不是成功人士的能力；信，就是守信用，不要让你的承诺变得只是说说而已。

(4) 不要试图虚伪地在你的同事、上司面前表现你的“智慧”。

聪明人反被聪明误，你的智商要放在工作上，而不是用来炫耀的。

如果你希望得到大家的尊重，你首先必须尊重别人。

(5) 不要说违心的话。

即使你的嘴里说得再好听，你的肢体语言也会将你的虚伪展现出来。

要知道，大家不只是在听你说话，还在观察着你的言行举止。

5.正确展示自己 在你认可同事的同时，你也会获得同事的认可。

现在，你可以和他们融洽地交谈，他们也会很积极地回应你所提出的问题。

接下来，你需要展示的是你的工作态度和能力。

一个用心的售楼人员会把生活中的每件事当做是销售的一种形式，而不是刻意地去用一种与众不同

## <<售楼技巧>>

同的方式展现自己。

你的工作伙伴，如行政人员、企划人员、你的上司和同伴，你需要和他们建立工作上的紧密联系，让他们喜欢和你一起工作。

工作是一件很愉快的事情，你要充满朝气，不要有气无力；你是个阳光男孩或活泼女孩，而不是一个夕阳日下的老头子或老太太。

如果你有朝气，如果你阳光，那你的热情会感染到每一个人，你的工作氛围也就变得如此的融洽。

你不是一个人在工作，你是团体中的一员。

当你到一家新公司时，你对企业的很多东西并不是很清楚，比如楼盘的特点、楼盘的销售策略和销售方式等，为此，你可能要先学习填写很多种报表，这时你会碰到很多问题，千万不要小看这些问题，这既是你学习的机会，也是你表现工作态度的一个方面。

记住，不要把问题留在自己身上，否则它将永远是一个问题，一定要去请教你的上司、你的同事，这也是你与他们接近的一个良好机会，千万不要错过。

一旦你融入了这个集体，你就要把你的思路转到工作上来。

如果你有一些不错的想法、建议，就要积极地找到合适的人进行探讨，让你的上司、同事对你有一个全面的认识。

做到这一步，你的上司就可以比较妥当地安排你的工作，你的新机会也来了。

.....

## <<售楼技巧>>

### 编辑推荐

《售楼技巧：售楼人员的38堂必修课》：提升自身专业素质，掌握成功售楼步骤；洞悉客户购买心理，领悟售楼精髓所在。

请加入售楼这一黄金职业，从这里开拓你的成功事业，踏上你光明的职业道路。不要害怕你毫无经验，不要担心你知识贫乏，只要能踏踏实实地看完这本书，学完这里的38个课程，真正领悟到售的精髓所在，你就会发现，售楼并不是一件太难的事，其实成功离你很近！



<<售楼技巧>>

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>