

<<三天造就二手房租售冠军>>

图书基本信息

书名：<<三天造就二手房租售冠军>>

13位ISBN编号：9787111258230

10位ISBN编号：7111258231

出版时间：2009-2

出版时间：机械工业出版社

作者：余源鹏 主编

页数：172

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>

<<三天造就二手房租售冠军>>

前言

随着我国房地产业的逐步深化发展，二手房的交易量不断攀升，其成交面积已经接近一手房的成交量并有超过之势。

这使得房地产经纪行业有了广阔的生存和发展空间。

房地产经纪是指向进行房地产投资开发、转让、抵押、租赁的当事人提供房地产居间介绍、代理的经营活动，目前主要包括代理新旧房买卖、租赁等业务。

房地产经纪行业属于房地产中介服务业的一部分。

我国的房地产中介机构主要由房地产咨询机构、房地产估价机构和房地产经纪机构组成。

本书主要针对房地产经纪机构中的广大房地产经纪业从业人员。

由于一手房的开发商掌握着大量房源，可以通过做广告，集中由开发商的销售人员或外聘代理公司进行租售；但二手房的业主是非常分散的，业主没有时间精力也没必要花费这样的成本去做广告、推介、签合同、办按揭、办过户等，因此形成了近年来各地的房地产中介公司纷纷成立，并大量铺设中介分店来满足业主和客户的需求的局面。

当然，也就有了越来越多的人士加入到房地产经纪人员这一队伍中来。

因为房地产经纪行业的入门门槛相对较低，使得不同专业、不同学历、不同年龄的人员大量加入这一行业，整体上造成房地产经纪行业从业人员的素质参差不齐。

<<三天造就二手房租售冠军>>

内容概要

本书通过大量的实战情景案例为房地产中介行业的广大房地产经纪人员应对日常情况、解决棘手问题提供了现成实用的可供模仿推广的对策。

本书包括从业准备、客户接待、促使成交三部分，重在讲述房地产经纪从业人员达到租售冠军所需要具备的“实操性”业务技能。

本书特别适合作为从事二手房租售业务的房地产中介经纪机构进行员工专业知识培训时的首选教案，也是广大房地产中介经纪人员业务技能提升的必备手册和职业晋升的阶梯。

<<三天造就二手房租售冠军>>

作者简介

余源鹏，国内知名实战型房地产研究策划人，20世纪70年代出生于广东省潮州市黄冈镇，毕业于哈尔滨工业大学土木工程学院建筑工程专业，结业于中山大学企业管理（营销管理方向）研究生进修班。

2007年创建广州鹏起房地产代理有限公司，业务涉及居住及商业地产的房地产项目调查研究、项目可行性研究、项目前期发展策划、项目整体定位、项目营销策划、项目租售代理、项目物业管理顾问、二手房屋租售以及房地产企业内部管理顾问等领域。

主编出版了30几本房地产相关专业书籍，其中近几年陆续出版了“房地产实战营销丛书”，包括《房地产广告策划与创作》、《房地产包装推广策划》、《房地产实战促销300例》、《房地产实战定价与销售策略》、《房地产实战市场调研与优秀案例》、《中国楼盘实战命名三万例》、《售楼尖锋》、《房地产公关活动促销方案56例》、《三天造就售楼冠军》、《房地产实用营销图表大全》、《房地产一线销售管理》、《问鼎房地产》、《中小户型开发与设计》、《促动楼盘》、《房地产项目可行性研究实操一本通》、《房地产中介经纪人实用业务知识两日通》和本书《三天造就二手房租售冠军——房地产经纪人业务技能提升实用读本》。

<<三天造就二手房租售冠军>>

书籍目录

- 前言第1章（第一天）从业准备 1.1 租售冠军应具备的素质和能力 1. 良好的生理和心理素质
2. 良好的职业道德修养 3. 宽泛的专业知识 4. 基本的业务能力 5. 基本的业务技能 6.
良好的从业意识 7. 良好的从业习惯 8. 良好的品质 1.2 租售冠军应具备的条件 1. 平庸经纪
人的表现 2. 优秀经纪人的表现 3. 具备推销自己的能力 4. 具备目标感 5. 具备专业素质
6. 具备表达能力 7. 具备学习能力 8. 具备耐心和诚心 9. 具备成功的心法 10. 具备自
我反问能力 11. 给经纪人的五十条建议 1.3 租售冠军应具备的从业心态 1. 如何增强自信心
2. 怎样调整沮丧和失落情绪 3. 如何对待客户的拒绝 4. 经纪人为何会产生职业压力 5. 如
何有效地缓解和释放压力 6. 如何看待心态不好的问题 7. 如何调整心态 8. 如何面对业绩的
落后 9. 如何解决同事抢单又无证据的问题 10. 如何和有矛盾的同事搞好关系 11. 不想和人
倾诉心中的烦闷, 怎么办 12. 如何始终保持对客户的热情 13. 如何应对上级的无理要求和安排
14. 怎样才能做一个好的房地产经纪人 15. 有关心态的二十七个问题 1.4 租售冠军应具备的礼
仪规范 1. 基本着装规范 2. 标准站姿与坐姿规范 3. 标准动姿规范 1.5 租售冠军应具备的交
谈举止 1.6 租售冠军应掌握的电话沟通方法 1. 接听电话应注意的事项 2. 进行陌生电话推销的
方法 3. 做电话推销时要注意的问题 4. 做好打电话前的准备工作 5. 选择适宜的打电话时间
6. 说好通电话的第一句话 7. 在通话的过程中挖掘客户的真正需求 8. 迅速约见客户的技巧
9. 完美地结束与客户的通话 10. 掌握回访客户电话的时间 11. 有效地进行客户电话回访
12. 如何应对客户在通话时的推托拒绝 13. 在打电话前准备好应付客户的拒绝第2章（第二
天）客户接待 第3章（第三天）促使成交

<<三天造就二手房租售冠军>>

章节摘录

第1章 (第一天)从业准备 1.1 租售冠军应具备的素质和能力 1. 良好的生理和心理素质 由于房地产经纪行业专业性较强,从事房地产经纪行业的经纪人应具备一定的基本素质和基本技能,才能在这个行业内生存下去,否则容易被淘汰。

(1) 生理素质。

房地产经纪人要有健康的身体和充沛的精力,必须头脑清醒,反应灵活,否则难以胜任此项工作。

(2) 心理素质。

房地产经纪人要具有一定的情商(EQ),包括善于与人交际和沟通的能力,面对各种不同环境、不同客户和不同情况的应变能力等。

房地产经纪人还要有健康的心理,包括心理调节能力、心理平衡能力、心理承受能力、心理适应能力等。

平和的心态、积极进取的精神、良好的人际关系、开朗豁达的心胸、稳定饱满的情绪、坚韧不拔的意志,这些都是房地产经纪人应当具备的心理素质。

2. 良好的职业道德修养 在房地产经纪行业中,良好的职业道德是经纪人的无形资产。

房地产经纪人应具有良好的职业道德,主要包括: (1) 诚实信用。

诚实信用是维系社会经济活动中各主体之间利益,以及各主体与社会利益平衡的基本的道德伦理规范,是经济活动的一条根本原则。

在房地产经纪活动中,要求房地产经纪人必须具备诚实信用的道德素质,以诚实信用的原则来开展销售活动。

所谓诚实,即要求房地产经纪人在进行销售活动的过程中,本着实事求是的精神,以善意的方式开展销售活动,不隐瞒、不虚构事实,不串通一方恶意欺诈另一方,不乘人之危;而信用则要求房地产经纪人在销售活动中一诺千金,恪守信用,严格按照合同的条款办事。

(2) 有事业心。

要热爱本职工作,敬业、乐业,不断提高个人素质与理论水平,完善自己的知识结构,对业务精益求精,这些都是职业道德的基本要求,否则谈职业道德只是一句空话。

<<三天造就二手房租售冠军>>

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>