

<<我是这样做二手房中介的>>

图书基本信息

书名：<<我是这样做二手房中介的>>

13位ISBN编号：9787111339786

10位ISBN编号：7111339789

出版时间：2011-6

出版时间：机械工业出版社

作者：陈春洁 等编著

页数：198

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>

<<我是这样做二手房中介的>>

内容概要

《我是这样做二手房中介的》结合作者多年的从业心得，吸收众多优秀房地产经纪人的成功经验，通过大量精彩的实战销售案例和谈话技巧，以生动活泼的语言系统地阐述了如何成为一名优秀的房地产经纪人，完整呈现了房地产经纪人（二手房中介人员）的各种工作技巧，包括编织经纪网络、客户迎接、房源客源匹配、带客看房、房屋推介、消除客户疑虑、撮合谈判、完美成交、高品质的售后服务等部分，为广大的房地产经纪人应对日常工作、解决棘手问题提供了实用的、可供模仿和推广的方案。

《我是这样做二手房中介的》适用于房地产经纪人（二手房中介人员）、相关培训机构以及立志从事房地产经纪（二手房中介）工作的相关人士以及大中专院校相关专业的学生使用。

<<我是这样做二手房中介的>>

书籍目录

前言

第一章 编织经纪网络

爱上你的职业

我的地盘我做主

建立自己的人脉圈子

打造自己的信息资源库

点燃你的工作激情

第二章 礼迎天下客

今天,你微笑了吗

向客户展示最佳的职业形象

掌握接听电话的要领

热情迎接客户的到来

通过拉家常拉近距离

学会“看人下菜碟儿”

第三章 当好红娘巧配对

给嘴巴抹点蜜

做个细心的观察者

聆听客户的“心声”

在提问中下点工夫

把准脉搏找个好“家”

第四章 带上客户去看房

提前踩点精心“备战”

做好邀约看房的准备

巧招提高房屋的卖相

边走边说不冷场

及时跟进很重要

第五章 展示房屋的卖点

卖产品不如卖好处

找出客户心中的“樱桃树”

利用事实的真相“收买”客户

给客户插上想象的翅膀

为自己的说法提供有力的证据

施展推介语言的魅力

给客户一个购买的理由

第六章 消除客户的疑虑

异议其实并不可怕

.....

第七章 拉近双方的价格差距

第八章 踢好成交的“临门一脚”

第九章 高品质的售后服务

附录 房地产专业词汇

<<我是这样做二手房中介的>>

章节摘录

二、适当修饰仪容 仪容，通常是指人的外观、外貌。

在人际交往中，每个人的仪容都会引起交往对象的特别关注，并将影响到对方对你的整体评价。

修饰仪容的基本原则是美观、整洁、卫生、得体。

这一章的重点是展示自己的职业风采，也就是说，你要把自己最美好的形象展现出来，这既是对客户的尊重，也是对自己的尊重。

1. 头发 社交礼仪方面的权威金正昆教授在他的礼仪培训课上曾说过，女看头，男看腰。

女人品位跟她的发型有关，一个连自己的头发都不整理的女人，一定不是一个对生活、对事业有追求的人。

窥一斑而知全豹，不论你是女性经纪人还是男性经纪人，都需要精心地梳洗和处理自己的头发。

一头杂乱、油腻的头发不能给人留下好印象。

保持头发干净是对仪容最基本的要求，头发夏天最好天天洗，冬天每隔三天也要洗一次；不要抹过多的发胶，也不要使用味道过浓、过重的发胶；男士头发不能过长，一般认为男士前部的头发不要遮住自己的眉毛，侧部的头发不要盖住自己的耳朵，后部的头发不要长过你自己西装衬衫领子的上部。

2. 面部 人与人面对面沟通的时候，通常会把目光放在对方的面部。

由于工作关系，房地产经纪人必须经常同客户面对面地交流洽谈，因此，你一定要注意修饰自己的面部，总的来说，干净清爽、自然亲切是面部修饰的最大原则。

在职场上，女士应化淡妆、施薄粉、描轻眉、唇浅红，男士应养成每天修面剃须的良好习惯。

另外，眼睛、耳朵、鼻子、嘴巴等部位都要注意做好清洁工作，鼻环之类的物体最好不要出现在脸上。

口腔要注意清洁，不可留有异味，如果你爱吃味道较重的食品，请尽量控制上班时间不要吃，或者随身携带口香糖或口气清新剂。

3. 手部 勤洗手是长辈从小就教育我们要养成的卫生习惯，保持双手整洁，同客户握手的时候才不至于连手都不好意思伸出去。

指甲也要精心修剪，不论男女，指甲都不要留得太长，露出指端稍许即可。

近年来在女性中十分流行的光疗甲、指甲彩绘，这些请尽量不要出现在自己的手上，因为这样会给客户留下不专业的印象。

三、塑造优雅体态 体态主要包括站姿、坐姿、走姿和其他姿势，可以说它是人的身体语言，存在于我们的举手投足之间。

而优雅的体态是一个人教养、自信的完美表达。

给客户留下第一印象的最佳时间是与其见面的最初三分钟，这和男女相亲是一样的，如果你相亲的对象表现粗鲁、举止不佳，你对他/她会有什么好印象吗？

1. 站姿 男性房地产经纪人与女性房地产经纪人由于性别不同，在遵守基本站姿的基础上，也稍有差别，主要表现在手位与脚位。

女性房地产经纪人在站立时，可以将双手相握或叠放于腹前；双脚可以在一条腿为重心的前提下，稍微叉开；也可以一只脚在前，另一只脚紧随其后，双脚成倒“丁”形状，这种站姿能让女士显得更加苗条。

男性房地产经纪人在站立时，可以将双手相握，叠放于腹前，或者相握于身后；双脚可以叉开，双脚叉开距离以两肩之间距离为限。

必须注意，房地产经纪人在工作场所应避免身躯歪斜、弯腰驼背、大叉双腿、半坐半立、浑身乱动等不雅站姿。

.....

<<我是这样做二手房中介的>>

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>