第一图书网, tushu007.com

<<二手房销售技巧>>

图书基本信息

书名：<<二手房销售技巧>>

13位ISBN编号：9787111365990

10位ISBN编号：7111365992

出版时间：2012-1

出版时间：机械工业

作者：陈信科//范志德

页数：435

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

前言

以前，一说到买房，大家首先想到的就是新房，即房地产开发商开发的一手房。
然而，新房毕竟有限，而且随着消费观念的改变，人们对二手房也越来越重视，近几年来持续火暴的二手房交易市场有力地证明了二手房在房地产交易市场上的重要地位。
与新房不一样，目前90%的二手房交易是通过房地产中介公司和房地产经纪人来完成的，房地产中介公司和房地产经纪人的地位也越来越得到市场的认可。
毕竟，二手房的交易风险要远远大于一手房交易，而且由于交易双方信息的不对称，大家迫切需要处于居间地位的房地产经纪人作为他们在买卖二手房过程中的桥梁和纽带。
需求决定市场，二手房交易市场的火暴带动了房地产经纪人职业的发展。
目前，房地产经纪人从业人员队伍已经发展成为一支数十万计的职业大军，预计在未来的20—30年内，从业人员总数将呈几何级数增长。
在西方发达国家，房地产经纪人属于高级白领，社会地位等同于工程技术人员、软件技术人员等热门职位，是最近百余年来平均收入稳居前20名的传统而又充满活力的职业之一。
虽然房地产经纪人的职业前景是光明的，但由于国内的房地产经纪人刚刚起步，行业发展不够规范，人员素质良莠不齐。
随着行业的规范和发展，市场呼唤着专业的房地产经纪人，不合格的房地产经纪人将遭到淘汰，优秀的房地产经纪人将越来越受欢迎。
只要你肯努力，你的前景就是光明的！
在一般人眼里，房地产经纪人提供的只是信息服务。
但事实上，房地产经纪人的工作并不仅仅是信息配对，更重要的是依靠专业素质促进买卖的成交。
因此，房地产经纪人必须不断充实自我，提高自身的专业水平和销售技巧，以自己的专业素质来帮助买卖双方获得最佳的置业收获。
目前，市场上有关房地产经纪人培训的书并不多，而且主要集中在资格考试用书上，真正实操型的房地产经纪人培训书籍极为欠缺。
本书的出版，极大地弥补了市场上的这一空白，为房地产经纪人指明了职业发展的道路，指导房地产经纪人提升专业素质，以赢得未来的市场竞争。
本书立足于实践，由具有丰富职业经验的房地产经纪人主持编写，涉及了房地产经纪人日常操作中的方方面面，是房地产经纪人在从业过程中的分析和经验总结。
书中附有大量的启发性案例，为相关从业人员提供了可直接操作的实战技巧，快速提升房地产经纪人的专业素质。
此外，在本书第1版中，很多读者给我们来信提出了许多宝贵意见，在此对这些读者表示感谢，我们也虚心接受了读者的建议，根据最新的房地产市场发展形势，增添了许多案例，并对一些内容结构进行了调整。
参与本书编写的有曾建宇、陈梅凤、谢芬芬、陈信林、许坤棋、范志德、张秀玲、陈银炜、阙险峰、王毅毅、杨文良、陈信洪、巫许云、陈梅桂、陈信科、吴文生、张秀云、陈建安、洪从凤、洪文金、王阿星、陈海全、陈海洪、吴阳富、魏玉兰、苏艳绯、陈春洁。
由于时间仓促，书中难免有疏漏之处，恳请读者批评指正，我的E-mail是subjectxm@163.com。
38堂课，成就一年的行业经验与水平。
只要每天抽出一点时间，学习一堂课，您就会受益匪浅，就能很快成为一名优秀的房地产经纪人。
准备好了吗？
开始进入我们为您精心准备的课程吧！

内容概要

本书立足于实践，涉及了房地产经纪人日常操作中的方方面面，是房地产经纪人在从业过程中经验的总结。
本书共分10部分，38堂课，每堂课都展示了一个崭新的课题，阐述了房地产经纪人的基本概念及操作程序，说明其职业特质、行为规范及职业前景，并以大量启发性案例讲述了如何搭建客户网络、如何与客户有效沟通、如何妥善处理客户异议、如何积极促成交易等。
精辟的38堂课，提供了从业人员直接操作的实战技术，可使其专业素质快速提升。

本书适用于二手房中介人士、房地产经纪公司的从业人员、准备从事房地产买卖的相关人士以及从事销售培训的工作人员。

<<二手房销售技巧>>

书籍目录

前言
第一部分　从“心”包装自己
　第1堂　课认识职业——了解你的职业内涵
　第2堂　课修身养性——人对了，世界也就对了
　第3堂　课调整心态——态度将决定你的高度
　第4堂　课换位思考——了解上帝对你的期待
第二部分　做好“课前预习”
　第5堂　课自我塑造——Show出你的职业形象
　第6堂　课保持微笑——向客户展示你的美丽
　第7堂　课以礼待人——延伸自我的良好形象
　第8堂　课熟悉程序——了解相关工作流程
第三部分　搭建你的客户网络
　第9堂　课寻找房源——为客户找好“家”
　第10堂　课寻找客户——找到心中的“Man”
　第11堂　课了解客户——不同客户的应对技巧
第四部分　礼迎天下客
　第12堂　课话筒传情——电话接待上帝的技巧
　第13堂　课迎接客户——前三分钟定“终身”
　第14堂　课寒暄赞美——人们总是同熟人做生意
第五部分　与客户有效沟通
　第15堂　课观察客户——加强对客户的认识
　第16堂　课仔细倾听——听出客户的“情”
　第17堂　课询问需要——探询客户的心理需求
第六部分　有效呈现你的商品
　第18堂　课匹配房源——当好红娘巧配对
　第19堂　课巧妙安排——带客户看房的技巧
　第20堂　课现场介绍一充分展示房子的卖点
　第21堂　课激发兴趣——给客户一个购买理由
第七部分　妥善处理客户异议
　第22堂　课正确认识——嫌货才是买货人
　第23堂　课找准靶心——问题到底在哪里
　第24堂　课积极对待——处理异议的方法
　第25堂　课化险为夷——处理异议的技巧
　第26堂　课寸土寸金——价格异议的处理
第八部分　做好客户追踪工作
　第27堂　课正视拒绝——别让一次失败打垮你
　第28堂　课锲而不舍——与客户保持热线联系
　第29堂　课防止跑单——避免给他人做嫁衣
第九部分　积极地促成交易
　第30堂　课主动建议——要结婚就先求婚
　第31堂　课趁热打铁——把握成交的时机
　第32堂　课隔墙有耳——小心外人搅和了好局
　第33堂　课煽风点火——促成交易的秘诀
　第34堂　课签订合同——瓜熟蒂落终收获
　第35堂　课完美服务——让客户对你忠诚

第一图书网, tushu007.com

第36堂　课化解不满——客户投诉的处理
第十部分　经纪人知识库
第37堂　课通晓专业——房地产专业知识
第38堂　课拒绝黑洞——常见问题解答
参考文献

章节摘录

版权页：插图：第一部分 从“心”包装自己第1堂课 认识职业——了解你的职业内涵要做好一份工作，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。
只有这样，工作起来才会有动力，才会有目标，才能在工作中得心应手，克服所有的困难。
职业定义说起“经纪人”，大家最为熟悉的莫过于那些明星的经纪人了。
但是，你可知道，作为房地产经纪人，你所从事的工作，其实也是属于“经纪人”的范畴。
那么，什么是“经纪人”呢？
1.经纪人的定义根据我国“辞海”的解释，所谓“经纪人”，就是为买卖双方介绍交易以获取佣金的中间商人。
2004年8月28日国家工商行政管理局颁布的《经纪人管理办法》中指出：“本办法所称经纪人，是指在经济活动中，以收取佣金为目的，为促成他人交易而从事居间、行纪或者代理等经纪业务的自然人、法人和其他经济组织。
”通俗地说，经纪人是指为促成他人交易而提供居间、代理或行纪服务，并获取一定报酬的中介人士。
经纪包括下列两层涵义：（1）经纪活动是一种中介活动，主要是提供信息和专业知识服务来进行牵线说合，促成交易。
（2）经纪人提供中介服务，是以赢利为目的，即通过佣金方式取得其劳动报酬。
在市场经济环境下，经纪人不是可有可无的，是市场经济发展的必然产物，也是推动市场有序发展的重要力量。

编辑推荐

《二手房销售技巧:房地产经纪人的38堂必修课(第2版)》编辑推荐：在一般人眼里，房地产经纪人提供的只是信息服务。
但事实上，房地产经纪人的工作并不仅仅是信息配对，更重要的是依靠专业素质促进买卖的成交。
因此，房地产经纪人必须不断充实自我，提高自身的专业水平和销售技巧，以自己的专业素养来帮助买卖双方达成满意的交易。
从“心”包装自己，做好“课前预习”，搭建你的客户网络，礼迎天下客，与客户有效沟通，有效呈现你的商品，妥善处理客户异议，做好客户追踪工作，积极地促成交易，经纪人知识库。
真正实操型的房地产经纪人培训书籍。

第一图书网, tushu007.com

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