

图书基本信息

书名：<<售楼尖锋:促使客户下定购房的实战教案>>

13位ISBN编号：9787112087570

10位ISBN编号：7112087570

出版时间：2006-11

出版时间：第1版 (2006年9月1日)

作者：龙华

页数：169

字数：220000

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>

<<售楼尖锋:促使客户下定购房的 >>

内容概要

本书摒弃了以往该类书籍对房地产专业知识和销售流程的介绍，而选择了所有售楼人员最难突破的三大瓶颈问题，即如何与客户沟通接洽、如何判断客户类型并采取应对策略、如何处理客户异议并促使客户下定单。

本书为解决此三大难题分别编写了三章内容，采用大量的实战对话和案例指导售楼人员的实际操作，把他们打造成售楼尖锋。

本书对广大售楼人员大有裨益，也可作为房地产开发企业、房地产销售代理公司等员工培训的首选教案。

售楼宝典！

如何与客户沟通接洽？

如何判断客户类型并采取应对策略？

如何处理客户异议并促使客户下定单？

本书为解决此三大难题分别编写了三章内容，采用大量的实战对话和案例指导售楼人员的实际操作，把他们打造成售楼尖锋。

本书对广大售楼人员大有裨益，也可作为房地产开发企业、房地产销售代理公司等员工培训的首选教案。

作者简介

余源鹏，国内知名房地产营销策划专家。

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，就读中山大学企业营销管理研究生进修班。

由于家庭背景关系，1996年即涉足房地产开发业，先后帮助父亲余构耀先生成功开发了玉津园、丰盛花园

书籍目录

第一章 与客户沟通接洽的要诀 第一节 售楼员与客户沟通应具备的条件 一、平庸售楼员的常见类型 二、优秀售楼员应具备的条件 三、养成良好的从业心态 第二节 与客户沟通的过程与注意事项 一、销售的五个步骤 二、一则实战售楼沟通对白 三、推销房屋的三个阶段 四、推销房屋的九项行动 五、与客户沟通的十七个注意事项 第三节 接待客户的要点 一、营造良好的销售环境和氛围 二、与客户初步接触的要诀 三、递名片的要诀 四、接待客户七个要点 五、接待客户的四种情况 第四节 观察客户并了解其需求 一、观察客户的要诀 二、测试自己的观察能力 三、看楼客户的几种意图 四、客户购房最关心的利益 五、了解客户的需要 第五节 与客户洽谈的要诀 一、接洽客户使用语言的要诀 二、售楼员常用的待客用语 三、以微笑的表情待客 四、掌握正确的说话方式 五、掌握正确的发问要诀 六、掌握正确的洽谈技巧 七、避免接洽客户时的常见错误 第六节 七个成功售楼的案例 一、做好电话沟通而成功售楼 二、以真诚和激情感染客户而成功售楼 三、做客户的朋友让客户介绍客户而成功售楼 四、了解客户心理主动出击而成功售楼 五、坚定信心做足功夫而成功售楼 六、针对客户需求做推销而成功售楼 七、用善意的谎言而成功售楼 第二章 判断客户类型并采取应对策略 第一节 客户的购房动机分析 一、影响客户购房行为的因素 二、客户让度价值的概念 三、客户购房的动机分类 四、客户购房的七个阶段 第二节 客户类型分析及应对策略 一、十种性格类型客户的应对策略 二、四种社交类型客户的应对策略 三、不同年龄客户的应对策略 四、二十六种类型客户的应对策略 五、少数问题型客户的应对策略 第三章 处理客户异议并促使客户下定 第一节 处理客户异议的方法 一、树立面对客户异议的正确心态 二、客户表示异议的原因 三、处理客户异议的前提 四、减少客户顾虑的方法 五、处理客户异议的方法 六、处理客户异议的技巧 七、处理客户异议的注意事项 八、常见三十七种客户异议的应对方法 九、售楼员面对客户异议的巧妙回答 十、排除客户外部干扰的方法 第二节 促使客户下定购房的方法 一、促使客户下定购房的二十六种方法 二、使客户下定的议价方法 三、观察客户的成交信号 四、掌握成交的技巧 五、做好客户下定签单的服务

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>