

<<像汤姆·霍普金斯一样卖房子>>

图书基本信息

书名：<<像汤姆·霍普金斯一样卖房子>>

13位ISBN编号：9787115237569

10位ISBN编号：7115237565

出版时间：2010-9

出版时间：人民邮电

作者：陈信林//魏玉兰

页数：232

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>

<<像汤姆·霍普金斯一样卖房子>>

前言

靓丽的套装、不菲的收入、优雅的工作环境、良好的人际圈子……在房地产市场持续火爆的背后，售楼也随之成为一份令人羡慕的职业。

售楼人员，不是白领却胜似白领。

心动了？

别急，没有金刚钻，又如何去揽瓷器活儿呢！

要想加入这一黄金职业，你就必须练就一身过硬的“功夫”。

成为一名售楼人员不难，但要成为一名优秀的售楼人员却不是一件容易的事。

即使是已经踏上售楼这条职业道路，很多人也经常面临着诸多困惑：为什么客户都跑到同事那儿去了？

为什么大多数客户都是只看不买？

为什么我的真诚与勤勉却换不来客户的认可？

为什么客户明明看上了这套房子，却始终不愿意做出实际购买行动？

为什么别人的老客户那么好，而我的老客户却总是舍不得为我介绍新客户？

<<像汤姆·霍普金斯一样卖房子>>

内容概要

本书以美国著名推销大师汤姆·霍普金斯的销售思维为向导，通过大量逼真情境、典型案例，结合售楼流程，具体阐述了每一售楼环节、步骤的实战技巧与法则。

全书内容全面，案例丰富，语言深入浅出，体例生动活泼。

书中的每一个销售场景均以客户购房需求为线索，以售楼人员的沟通技巧为核心，可循序渐进地启发读者的思维，帮助读者取得骄人的销售业绩。

本书可作为售楼人员的自学用书和相关企业的培训用书。

<<像汤姆·霍普金斯一样卖房子>>

书籍目录

第一章 换个思维找客户 众里寻他——谁是你的“衣食父母” 天罗地网——快速找出你的客户来去伪存真——利用MAN法则评估客户 一线万金——正确地接听售楼热线第二章 做个热情周到的主人 笑迎来客——热情接待你的“上帝” 绽放魅力——塑造成功者的形象, 有礼有节——交换名片有“奥秘” 好话动听——捕获“她”的芳心 巧妙应对——区别对待不同的客户第三章 发现客户的需求按钮 寻找话题——给销售加点“润滑剂”, 练就慧眼——发现客户的“秘密” 竖起耳朵——倾听客户的“心声” 掌控进程——发掘提问的力量第四章 有的放矢地推介楼房 销售利益——卖好处而不是卖产品 贩卖生活——卖生活而不是卖住房, 对准频道——找出客户心中的“樱桃树” 给予建议——大胆做客户的“导师” 眼见为实——带上客户去看房 生动介绍——将客户的情绪调动起来 特别提示——别忘了给客户提个醒儿 公平竞争——别被你的对手给吓倒了 借助外力——好好利用这些“小帮手” 诚信为本——“先负后正”=“正”第五章 嫌货才是买货人 正视异议——黑夜过去就是黎明了 追根溯源——找出根源才能对症下药 辨别真假——洞悉异议背后的“真相” 妥善回复——把握化解异议的最佳时机 积极对待——巧妙引导客户消除疑虑 消除疑虑——成功突破客户的异议障碍 守住利润——寸土寸金的价格谈判技巧第六章 时机成熟了就成交 捕捉信号——花开堪折直须折 积极主动——煮熟的鸭子也会飞 隔墙有耳——小心外人搅和了“好局” 促成交易——踢好关键的“临门一脚” 沉着冷静——签单不可忘乎所以, 第七章 客户满意了才算完美 正视拒绝——暂未成交怎么办 持之以恒——跟进跟进再跟进 特别应对——妥善处理退房与换房 培育忠诚——用服务赢得口碑 化解不满——让投诉变为拥护附录: 房地产专业术语参考书目

<<像汤姆·霍普金斯一样卖房子>>

章节摘录

一项新职业，你希望他们与你分享你的喜悦。

同时，你还可以利用他们来检验你的讲解与示范技巧。

如果你确信你所销售的房子正是他们所需要的，那么请大胆地向他们推荐吧，他们会积极地给予你回应，并成为你最好的客户的，因为他们喜欢你、相信你，希望你成功，为此，他们总是很愿意帮你。而且，你和他们的这种“商业往来”可以说是基本上没有时间限制的，即使在非工作时间也可以进行。

此外，你要知道，向朋友或亲戚销售，即使不能成功，多半也不会让你有强烈的失败感，而这种失败感正是新手最恐惧的。

即使你的亲戚或朋友不会成为你的客户，你也要时常与他们联系。

寻找潜在客户的最重要的一条规律就是，不要假设某人不能帮助你建立商业关系。

他们自己也许不是潜在客户，但是他们也许认识可能或即将成为你的客户的人。

千万不要害怕要求别人推荐，只要你能够虚心求助，对方一般都会愿意帮助你的。

3. 连锁介绍法 连锁介绍法是指通过他人的介绍来寻找有可能购买该产品的其他客户的一种方法。

这种方法的关键是妥善运用人际关系，从熟悉的人中不断开发新客户。

熟悉的人既包括你的亲朋好友，也包括你的老客户。

每个人都有一定的人际关系，销售工作就是建立良好的人际关系，并将人际关系充分利用起来。

很多销售主管在指导新进销售人员工作时，首先会要求销售人员列出他认识的所有的人的名单，比如亲戚、同事、同学、同乡等，然后再要求他们从中选出不同等级的客户，一个一个地拜访。

连锁介绍法的优点在于可以减少销售过程中的盲目性，而且由于是熟人介绍，所以易取得客户信任，成功率也较高。

进行连锁介绍的方法有很多，比如，你可以请现有的客户代为转送楼书、海报等宣传资料及名片等，从而促使现有客户的朋友转为准意向客户，并与你建立一定的联系；你还可以尽可能地成为客户的朋友，融入他们的生活圈，进而赢得更多的客户。

<<像汤姆·霍普金斯一样卖房子>>

编辑推荐

《像汤姆·霍普金斯一样卖房子》：赚更多钱的技巧就是去接触更多的人，不断丰富自己的人脉资源。

最重要的不是卖房子，而是提升客户的“购置情感”。

90%的自我训练、仪态和自我意象，加上10%的工作技巧，等于成功。

成功者绝不放弃，放弃者绝不会成功。

汤姆·霍普金斯为什么能成为世界售楼冠军？

这是因为：他明白销售技能来自后天学习。

他曾在最潦倒时期用最后的积蓄参加培训；他洞晓赚更多钱的技巧就是去接触更多的人，推销的实质是销售人脉关系；他善于倾听，在找到客户真正的需求之前，绝不妄加说服；他一遇到异议，就嗅到了成功的味道，只有在得不到任何异议时，他才感到担院；他只卖客户想要的房子，而不卖自己想卖的房子。

售楼人员自学用书，售楼现场培训宝典，情景设计+典型案例边学边用，帮助售楼人员快速提升销售业绩。

<<像汤姆·霍普金斯一样卖房子>>

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>