

<<售楼圣经>>

图书基本信息

书名：<<售楼圣经>>

13位ISBN编号：9787301080795

10位ISBN编号：7301080794

出版时间：2004-12

出版时间：北京大学出版社

作者：李广伟

页数：234

字数：200000

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>

<<售楼圣经>>

内容概要

本书集著名培训师李广伟先生20多年销售与培训的心血，引入香港及国际房地产销售理论与专业技巧，结合国内市场实战案例与情境设计而成。

本书从房地产销售人员的基本素质和观念调整入手，详细阐述了售楼人员应掌握的销售技巧。

作者独出心裁，通过大量情境设计、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。

精彩的情境分析，深入浅出的技巧归纳，生动活泼的体例设计，使得本书成为深受众多房地产企业欢迎的培训宝典。

如何向购房者成功介绍楼房优势？

如何识别来访者中谁是真正的购房者？

如何准确把握其真正的购房愿望与需求？

如何掌握点石成金的成交技巧。

作为1000多场培训课、100多家房地产企业认可的培训教材，本书将为您答疑解惑，助您迅速成长为房地产王牌销售代表！

本书是李广伟先生继献给世界推销员的推销圣经—《推销雄心》后的又一力作，全面总结了李先生为上千家企业培训所积累的经验精髓、为上百家中国房地产企业成功打造精英销售团队与王牌售楼代表的绝招良方，弥补了中国房地产终端销售培训这一薄弱环节，代表了房地产专业销售培训的较高水平。

<<售楼圣经>>

作者简介

??李广伟，现任香港竞争力训练中心董事、总经理，广州市李广伟企业顾问有限公司首席培训师，资深团队、销售及潜能训练专家，创立销售训练工程，名列《广东营销专家列传》

?李广伟先生曾任香港及新加坡上市公司中国部总裁，多年来曾在数家电视台、广播电台担任营销类

<<售楼圣经>>

书籍目录

训练宝盒一 销售人员的基本素质 法宝一：推销之单车理论 法宝二：杰出销售代表的成功因素 法宝三：杰出销售人员的三种心理素质 法宝四：销售人员成功要点分析训练宝盒二 售楼代表要注重的11种观念 法宝一：买房是为了生活而不仅仅是为了居住 法宝二：买房不仅是为了居住，更是为了投资理财 法宝三：不是简单地卖房屋而是卖价值 法宝四：不单卖硬件更要注重卖感受 法宝五：要将推销观念转变为服务观念 法宝六：要将产品观念转变为价值观念 法宝七：不要和等待，而要主动出击 法宝八：要将推销的身份转变为“顾问式”身份 法宝九：将刻板的工作态度转变为热情友善的态度 法宝十：将客户拒绝视为成交的契机 法宝十一：将每一句抱怨转变为改善工作的一面镜子训练宝盒三 专业售楼“五步循环” 第一步：寒暄（接待的技巧） 第二步：了解背景（了解客户的需求） 第三步：销售介绍（介绍小区楼房的技巧） 第四步：异议处理（解决客户的疑难问题） 第五步：促成交易（“临门一脚”的技巧）训练宝盒四 销售人员应掌握的销售技巧 法宝一：谈判技巧 法宝二：话术技巧 法宝三：产品介绍的语言技巧 法宝四：电话销售技巧 法宝五：销售应变的八大技巧 法宝六：销售跟进技巧 法宝七：销售说服技巧训练宝盒五 客户购买心理分析 法宝一：客户购买行为分类法 法宝二：客户购买决策过程分析与销售控制 法宝三：客户购买心理分析 法宝四：“比较法则”的应用 法宝五：“拉销”的心理技巧 法宝六：“群体心理”应用技巧训练宝盒六 五层级销售法 训练宝盒七 购买行为分析 训练宝盒八 销售关键按钮 训练宝盒九 起舞的探戈—服务 参考资料（一）房地产相关知识 参考资料（二）销售情景训练的42个问题 参考资料（三）销售流程训练

<<售楼圣经>>

媒体关注与评论

书评创造巅峰业绩的卓越技巧 1000场培训课程配套教材 100家房地产企业培训用书

<<售楼圣经>>

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>