第一图书网, tushu007.com

<<售楼业务员工作一日通>>

图书基本信息

书名：<<售楼业务员工作一日通>>

13位ISBN编号：9787501770786

10位ISBN编号：7501770786

出版时间：2006-1

出版时间：第1版 (2006年1月1日)

作者：张伟

字数：90000

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

第一图书网, tushu007.com

<<售楼业务员工作一日通>>

内容概要

售楼业务员的工作不仅仅是一项事业，更是一种生存的艺术，掌握了这门艺术，能使你能力倍增，获得更大的发展空间。

本书讲述了成为优秀的售楼业务员所必须了解的种种“学问”：言行举止、专业知识、职业素养、专业技能技巧等。

全书语言简洁、内容由浅入深，注重速成，一册在手，当可无师自通。

第一图书网, tushu007.com

<<售楼业务员工作一日通>>

书籍目录

1. 塑造售楼业务员的专业形象 1诀 3个选择合适服饰的原则 2诀 11个服饰穿戴的基本要求 3诀 13个规范姿态的基本要点 4诀 9个适当修饰容貌的诀窍 5诀 3个女售楼人员修饰仪容的原则 6诀 3个男售楼人员修饰仪容的原则 7诀 9个完善语言表达的技巧 8诀 9个培养声音魅力的细节 9诀 13种接打电话的基本礼仪 10诀 7个利用手机开展业务的要领 11诀 2个运用传真联络客户的要领 2. 成功接近购房者 1诀 2种接近购房者的最佳时机 2诀 3种吸引购房者的最有效方法 3诀 2项正确称呼购房者的原则 4诀 8个与客户正确握手的要求 5诀 5个礼貌交换名片的技巧 6诀 7个热情接待客户的要诀 7诀 6个做好楼盘介绍的关键 8诀 5个带领客户现场参观的要诀 9诀 4种应对不同心态购房者的方法 10诀 15个应对不同购房者的技巧 3. 把握好洽谈的细节 1诀 9个与购房者和谐洽谈的要点 2诀 6种获取购房者好感的方法 3诀 8个辨别购房者性格的标志 4诀 4种有效询问购房者的方式 5诀 5个应掌握的有效询问原则 6诀 5个利于沟通的回答技巧 7诀 6个倾听购房者讲话的技巧 8诀 10个成功应和购房者的要领 9诀 19种对购房者进行提示的方法 10诀 4个与购房者目光交流的注意点4. 贴近购房者的心 1诀 9种影响家庭型购房的因素 2诀 9种影响购房者购房的社会因素 3诀 8种影响购房者购房的个人因素 4诀 10种不同类型的购房心理特征 5诀 10种从动作就能了解的客户心理 6诀 11个辨别购房者拒绝的技巧 7诀 7个应对不同类型购房者的策略 8诀 7种购房者关注的楼盘因素5. 诱发购房者的购房欲望 1诀 5种做好楼盘解释的方法 2诀 14个应了解的楼盘包装策略 3诀 6种应掌握的销售模型知识 4诀 6个运用销售道具的技巧 5诀 7个做好现场参观工作的技巧 6诀 8个楼盘现场介绍的要点 7诀 11个增强可信度的展示技巧 8诀 3种唤起购房者购房兴趣的方法 9诀 5个激发购房者购买欲望的要领6. 进行有力的说服 1诀 7项有效说服的基本原则 2诀 8个必须掌握的说服策略 3诀 3种有效说服的基本方法 4诀 8个有效说服的技巧 5诀 6种说服不同购房者的策略 6诀 4个应注意的说服要点7. 成功解决异议 1诀 6种应熟悉的购房者异议类型 2诀 3种解决不同形式异议的方法 3诀 15个购房者可能产生异议的原因 4诀 5种处理购房者异议的正确态度 5诀 18个处理异议的最佳时机 6诀 18个利用相关方法处理异议的要点 7诀 12种关于价格异议的知识点8. 成交要一气呵成 1诀 7个引导购房者购买的策略 2诀 9种快速促成成交的方法 3诀 3个有效促成成交的策略 4诀 7个电话销售成交的技巧 5诀 13种体现购房者成交意向的信号 6诀 6个收取购房者定金的基本程序 7诀 7个与购房者签约的基本步骤 8诀 9个填写合同应注意的关键环节 9诀 7个与购房者道别的礼节要求 9. 追踪工作不容忽视 1诀 3种售楼追踪服务的类型 2诀 6个管理好购房者资料的要点 3诀 7个提高成交率的追踪技巧 4诀 8个务必掌握的电话追踪技巧 10. 防止与处理购房者抱怨 1诀 4个客户抱怨产生的原因 2诀 7种易引起购房者反感的言行 3诀 6个处理购房者抱怨的步骤 4诀 6种解决销售失误的方法 11. 重视售后服务 1诀 4项做好售后服务的基本原则 2诀 6项售后服务的具体内容 3诀 7种完善售后服务的方法 12. 不断完善自我 1诀 11种完善自我的要求 2诀 4种锻炼心理承受能力的方法 3诀 4个提高销售业绩的好习惯 4诀 14项设定有效目标的内容 5诀 5个应该避免的时间观念误区 6诀 12个有效管理时间的技巧 7诀 3个借助团队力量获得成功的要领 8诀 9个获得更多机会的应酬技巧 9诀 8个实现与上级双向沟通的要点 10诀 10项保持良好情绪的原则 11诀 3个保持平稳情绪的技巧13. 充实房地产的有关知识 1诀 5个需了解的房地产业的主要内容 2诀 6种需掌握的房地产产权知识 3诀 17种商品房分类的相关知识 4诀 7种需了解的房屋基本构造 5诀 8个应熟知的房屋面积概念 6诀 4种应把握的影响房价的因素 7诀 7种应掌握的房屋价格类别 8诀 12项构成房地产综合造价的要素 9诀 6种日渐推广的住宅新技术

第一图书网, tushu007.com

<<售楼业务员工作一日通>>

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