

<<售楼人员培训完全手册>>

图书基本信息

书名：<<售楼人员培训完全手册>>

13位ISBN编号：9787506466929

10位ISBN编号：7506466929

出版时间：2010-9

出版时间：中国纺织出版社

作者：长安

页数：254

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>

<<售楼人员培训完全手册>>

前言

销售对企业来说举足轻重，因为它是事关企业生死存亡的关键环节。

房地产业一直是我国经济发展的热点，它有力地促进了我国经济的快速增长。

但相对其他产业而言，房地产还是一个年轻的产业，它的健康发展离不开大量优秀的售楼人员。

因为房地产企业所有的竞争最终都会落到工作在市场一线的售楼人员身上，他们才是企业决胜市场的关键！

而房地产销售是一个充满挑战的行业，从事这个行业不仅需要付出激情和努力，更需要具备全面的知识和技巧。

请您试着回答以下问题：您知道如何寻找客户吗？

您知道如何介绍楼盘优点吗？

您知道如何达成交易吗？

如果您还不能轻松地回答以上问题的话，那就看看这本培训完全手册吧！

它将带给你一次不平凡的体验。

细细品味书中的一招一式，您会惊喜地发现：成功其实很简单！

在房地产销售中，售楼部的售楼人员直接面对客户，其重要性不言而喻。

今天，我们就是要将售楼人员看成本书的目标读者，让他们读完本书后，自身素质和销售业绩都能得到大幅提升。

其实，售楼人员只要做好两件事即可：第一，把自己锻造成符合公司和客户需求的优良“产品”，力求拥有丰富的房地产专业知识，使自己成为房地产专家；第二，要掌握能够满足房地产销售任务要求与客户需求的本领和方法，了解自己所售楼盘的优劣，能有效地接洽客户，准确判断出客户的需求，并根据客户的特点进行心理博弈般的推介促销。

<<售楼人员培训完全手册>>

内容概要

销售对企业来说举足轻重，因为它是事关企业生死存亡的关键环节。
房地产业一直是我国经济发展的热点，它有力地促进了我国经济的快速增长。
但相对其他产业而言，房地产还是一个年轻的产业，它的健康发展离不开大量优秀的售楼人员。
因为房地产企业所有的竞争最终都会落到工作在市场一线的售楼人员身上，他们才是企业决胜市场的关键!所以，提高售楼人员的专业知识和基本技能十分必要。
本书将有助于售楼人员系统学习售楼知识，可以作为对售楼人员进行全面培训的教材。

<<售楼人员培训完全手册>>

书籍目录

第一章 不打无准备之仗，这些售楼专业知识你必须熟知 房地产行业的各种术语 房地产营销 影响房价的因素 房地产产权知识 房屋装修知识 住宅户型设计要点 常见的楼盘卖点 有关房屋面积测量的规定 房地产广告 房地产项目推广的途径 房屋按揭贷款的基本常识 有关房地产抵押登记的问题 商品房销售前必须取得的“五证” 第二章 售楼基本礼仪就这几项，关键是你如何运用 售楼人员的基本仪容仪表要求 售楼人员的基本着装要求 售楼人员的标准站姿与坐姿 售楼人员的标准言谈举止 售楼人员的办公室礼仪 售楼人员接听电话的礼仪 售楼人员迎接客户的礼仪 售楼人员介绍过程的礼仪 第三章 分析购房客户的心理，像他们一样思考 客户通常是如何作出买房决策的 影响购买行为的主要因素有哪些 从客户的个性特征分析其购房心理 从家庭类型把握客户的购房需求 用“比较法则”引导客户的购房心理 第四章 打好实战第一枪，接待客户的方法技巧 在接待过程中必须以客户为中心 开发客户的原则 把握好接近客户的第一步 察言观色的接洽技巧 如何通过接待获得客户的好感 巧用提示法引导客户的思维 如何处理各种购房预算价位的需求 与购房客户正确握手的基本要求 售楼人员排除干扰客户因素的方法 与购房客户礼貌交换名片的技巧 第五章 售楼绝招告诉你，请一定要学到手 房地产销售谈判的原则 楼盘怎样介绍才最能打动客户 善于交际会获得更多交易机会 灵活的售楼形式才能提高成交率 善用声音的魅力吸引对方 在和购房客户洽谈时倾听非常重要 房屋销售的价格谈判技巧 学会使用道具说服购房客户 恰当地赞美客户 做好客户跟踪工作 准确把握客户购房要求 正确识别购房成交信号 有效促成交易的策略 把握好客户的第二次参观 提高自己语言技巧 与客户签约的技巧及注意事项 改掉不良的销售习惯 第六章 客户的异议是售楼的难点，更是突破口 常见的购房客户异议及处理 可能引起购房客户产生异议的原因 有些异议只是表面现象 处理购房者异议的步骤 掌握好说服的关键事项 把握处理购房异议的最佳时机 谈判中打破僵局的技巧 怎样用间接处理法消除客户异议 怎样用直接反驳法消除客户异议 如何运用补偿法 如何运用询问法 如何运用预防处理法 如何运用视而不见法 关于价格异议的处理方法 如何进行逼定 如何在闲聊中增强顾客的信心 售楼人员要认真对待客户的投诉 第七章 带客户看楼有技巧，要好好把握 怎样为客户选择合适的楼盘 如何设计合理的看楼方案 掌握楼盘包装的策略 带客户看楼中要有应变能力 看楼途中的交流秘诀 如何引领客户看期房 带客户看楼不可不知的21个细节 带客户看楼时如何成为人际沟通的高手 销售尚未结束，做好售后服务 第八章 服务的最高境界不是让客户满意，而是实现增值销售 售后服务是销售工作的延续 成交之后的客户服务工作 经营良好的客户关系 做好售后跟进服务 学会如何催款 正确处理客户的换房、退房 第九章 对售楼理念的理解深度，决定你售楼业绩的高度 你不仅仅是卖房子的，更是客户的置业顾问 珍惜客户的每句抱怨 不推销牛排，而推销牛排的“吱吱”声 把房子的推销观念转变为服务观念 成交源于售楼过程中的每个服务细节 性价比最高的房子比质量最好的房子更能吸引客户 客户的拒绝往往是成交的契机 参考文献

<<售楼人员培训完全手册>>

章节摘录

(1) 保障房屋权利人的合法权益。

房屋权利人的合法权益是指权利人依法对自己的房产享有的占有、使用、受益和处分的权利。这种权利只有在权利人向政府房地产行政主管部门进行了产权登记，并领取了房屋产权证书之后才正式生效，受国家法律保护。

(2) 维护房地产市场秩序。

房地产交易的实质是房地产产权的有偿转移。

无论是房地产的买卖、交换、租赁和抵押，还是现代经济发展产生的资产重组、招商引资等，都要求有明晰的产权关系和合法的产权证书作保证。

(3) 为城市建设管理和司法行政提供基础资料。

2. 如何办理产权每套商品房产权证的办理必须在开发商取得该套房屋所在整幢楼的大房屋产权证后才能进行分割。

买卖双方必须持房屋买卖合同、购房发票、身份证明、企业相关资料文件等先到房屋交易部门交纳相关税费后，才能办理过户手续。

也可以委托中介机构或由开发商代办。

<<售楼人员培训完全手册>>

编辑推荐

《售楼人员培训完全手册》：售楼人员是最特殊的一群销售人员，他们与其说是卖房子的，不如说是客户的置业顾问，在售楼市场稍显低迷的今天，置业顾问的素质，以及专业水平对售楼起着决定性的作用。

<<售楼人员培训完全手册>>

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>