

<<三天造就金牌售楼王>>

图书基本信息

书名：<<三天造就金牌售楼王>>

13位ISBN编号：9787513619219

10位ISBN编号：7513619212

出版时间：2012-10

出版时间：中国经济出版社

作者：余源鹏 编

页数：212

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>

## <<三天造就金牌售楼王>>

### 内容概要

本书由多年从事房地产销售的一线专家团队为售楼员量身定做，新盘和二手房销售通用，书中详细讲解了房产销售工作的业务流程、职业素养和实用销售技巧，并配合实际工作中的现场对话案例和处理方法案例，使每一位售楼员在学习掌握了本书内容后，在最短的时间内，不仅能独立上岗进行销售，销售业绩也会实现质的飞跃，成为金牌售楼王，在地产业乘风破浪，有所作为。

本书是房地产售楼员入职培训和职业提升的实用速成教材，也可作为房地产管理人员及相关从业人士的常备工具书。

## <<三天造就金牌售楼王>>

### 作者简介

余源鹏国内知名实战型房地产研究策划人，广州鹏起房地产代理有限公司执行董事。从事房地产营销策划、房地产实操研究、房地产实战图书编写，以及房地产实用知识、营销策划实操、售楼员和经纪人员职业培训等业务。主编出版了近50本房地产和物业管理类图书，在行业内颇受好评与关注。

## <<三天造就金牌售楼王>>

### 书籍目录

#### 前言

#### 第一章 房地产售楼员入职基础培训

##### 第一节 售楼员房地产知识培训

- 一、房地产业基本知识
- 二、建筑规划知识
- 三、开发流程知识
- 四、营销交易知识

##### 第二节 售楼员素质与能力培训

- 一、售楼员应具备的心理素质
- 二、售楼员应具备的职业素质
- 三、售楼员应具备的行为素质
- 四、售楼员应具备的工作能力
- 五、售楼员需要具备的其他素质
- 六、售楼员应注意的工作中可能出现的问题

##### 第三节 售楼员管理制度与工作职责培训

- 一、售楼员的一般工作制度
- 二、售楼员的一般行为准则
- 三、售楼员的一般考勤制度
- 四、售楼员的业务管理制度
- 五、售楼员的处罚管理制度
- 六、售楼员的岗位职责

##### 第四节 售楼员仪容仪表与礼仪行为培训

- 一、售楼员的仪容仪表标准
- 二、售楼员的交谈礼仪标准
- 三、售楼员的专业礼貌用语
- 四、售楼员的标准行为举止
- 五、售楼员不当的行为举止

#### 第二章 房地产售楼员销售流程培训

##### 第一节 售楼员销售前准备与电话接听培训

- 一、售楼员销售前准备
- 二、售楼员电话接听培训

##### 第二节 售楼员迎客与客户交谈分析培训

- 一、售楼员迎客培训
- 二、售楼员的客户交流培训

##### 第三节 售楼员介绍项目与参观样板间培训

- 一、售楼员介绍项目培训
- 二、售楼员参观样板间培训

##### 第四节 售楼员深入洽谈与试探成交培训

- 一、售楼员深入洽谈培训
- 二、售楼员试探成交培训

##### 第五节 售楼员处理客户异议培训

- 一、售楼员处理客户异议的要求
- 二、售楼员处理客户异议的方法
- 三、售楼员处理客户异议的实例介绍

##### 第六节 售楼员对暂未成交客户进行追踪的培训

## <<三天造就金牌售楼王>>

一、售楼员对暂未成交客户的态度与方法

二、售楼员对暂未成交客户的追踪

### 第七节 售楼员成交收定与签订认购书培训

一、确认房源

二、成交收定

三、定金补足

四、签订认购书

五、成交后送客

### 第八节 售楼员签订买卖合同与售后服务培训

一、售楼员签订买卖合同培训

二、售楼员售后服务培训

## 第三章 房地产售楼员业绩提升培训

### 第一节 售楼员客户分类与应对培训

一、按客户性格分类并采取的对应措施

二、按客户年龄分类并采取的对应措施

三、按客户职业分类并采取的对应措施

四、按客户购买意向分类并采取的对应措施

五、按其他分类并采取的对应措施

### 第二节 售楼员提升业绩实用技巧培训

一、接听电话的技巧

二、接待客户的技巧

三、观察客户的技巧

四、与客户洽谈的技巧

五、说服客户的技巧

六、追踪客户的技巧

七、守价的技巧

八、排除干扰的技巧

九、促进客户下定的技巧

十、促使销售成功的技巧

### 第三节 售楼员常见销售问题处理培训

一、项目介绍不翔实

二、任意答应客户要求

三、未做客户追踪

四、不善运用现场道具

五、客户喜欢却迟迟不决定

六、客户下定金后迟迟不来签约

七、退定或退房

八、一房卖二主

九、优惠折让

十、合同范本填写错误

十一、签约问题

## <<三天造就金牌售楼王>>

### 章节摘录

**11.心怀怨恨型** 表现：这种类型的购房者对销售活动怀有不满和敌意，若见到售楼员的主动介绍，便不分青红皂白，不问清事实真相，满腹牢骚破口而出，对你的宣传介绍进行无理攻击，给售楼员造成难堪的局面。

对策：针对这种购房者的言行特点，售楼员应看到其一言一行虽然貌似无理取闹，但实际上有某种失望和愤激的情感掺杂在里面，认为售楼员都是油嘴滑舌的骗子。

这些购房者的抱怨和牢骚中可能有一些是事实，但大部分情况还是由于不明事理或存在误解而产生的；而有些则是凭个人的想象力或妄断才对售楼员作出恶意的攻击的。

与这类购房者打交道时，售楼员应先查明购房者抱怨和牢骚产生的原因，并给予同情和宽慰。

**12.圆滑难缠型** 表现：这种类型的购房者好强且顽固，在与售楼员面谈时，先是固守自己的阵地，并且不易改变初衷；然后向你索要楼书说明资料，继而找借口拖延，还会声称另找开发商购买，以观售楼员的反应。

倘若售楼员经验不足，便容易中圈套，因担心失去主顾而主动降低售价或提出更优惠的成交条件。

对策：针对这类圆滑老练的购房者，售楼员要预先洞察他的真实意图和购买动机，在面谈时造成一种紧张气氛，如现货不多，不久要提价，已有人订购等，使对方认为只有当机立断作出购买决定才是明智举动。

对方在如此“紧逼”的气氛中，售楼员再强调购买的利益与产品的优势，加以适当地“引诱”，如此双管齐下，购房者就没有了纠缠的机会，失去退让的余地。

由于这类购房者对售楼员缺乏信任，不容易接近，他们又总是以自己的意志强加于人，往往为区区小事与你争执不下，因而售楼员事先要有受冷遇的心理准备。

在洽谈时，他们会毫不客气地指出产品的缺点，且先人为之地评价楼宇质量与开发商实力，所以在面谈时，售楼员必须准备足够的资料和佐证。

另外，这些购房者往往在达成交易时会提出较多的额外要求，如打折扣等，因此售楼员事先在价格及交易条件方面要有所准备，使得销售过程井然有序。

.....

<<三天造就金牌售楼王>>

媒体关注与评论

非常适合员工入门培训，内容言简意赅，实操性很强。

——读者 day86           这本书内容丰富且实用，既适合刚进入地产行业的新手学习使用，也可以作为完善服务、提升业绩的参考书。

——匿名读者           书中的“业绩提升培训”部分对我非常有帮助，大力推荐！

——hhh

<<三天造就金牌售楼王>>

编辑推荐

售楼宝典·详解地产知识、职业素质、必备礼仪与业务流程      情景实战·售楼超级话术大全快速成交秘诀



<<三天造就金牌售楼王>>

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>