第一图书网, tushu007.com

<<售罄1>>

图书基本信息

书名：<<售罄1>>

13位ISBN编号：9787513619684

10位ISBN编号：7513619689

出版时间：2013-1

出版时间：中国经济出版社

作者：邓小华

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

前言

成为一个房地产销售人员很容易，但要成为一名顶尖售楼精英却不是一件简单的事。
特别是在竞争激烈、变幻莫测、不确定的房地产市场环境中，要想脱颖而出，则更需要不断地提升自我。
　在我十年的房地产销售、研究及管理工作中，屡屡有把这些精英们创造售楼竞争优势的不二法门总结出来的冲动，打破门户之见而放之于四海，让更多的人少走弯路、直线成功。
我想光凭一己之见不免有些局限性，所以历时一年多时间深入走访研究广深两地20余位地产销售冠军，终于得以脱稿。
　在实践中我也有意将成功的模式进行有针对性的复制，并加强了对下属及学员们学习后的实际效果监测。
让我欣慰的是，这些提炼出来的售楼技巧的确帮助到不少人成为了一流售楼精英，我确信也一定能够帮助到你。
　在我们的售楼生涯中，懂得一招半式的销售技巧很容易，但要真正掌握一套系统的售楼必杀技却非易事。
许多人，穷其一生也未必能领悟成功售楼的真谛。
　本书讲授的是一套系统的售楼技巧，是一本非常实用的工具书，内容涵盖了售楼人员在销售过程中遇到的各类情况及其应对技巧。
书中许多创意售楼方法都是众多售楼精英们的智慧结晶，让你在最短时间内可以吸收到这近百位售楼精英们的“毕生功力”，从而迅速迈向售楼巅峰。
　写本书不是目的，通过本书写出售楼过程的众多规律才是目的；读本书不是目的，通过本书读出售楼精英才是目的。
书中所列举的应对技巧都是可以举一反三的，需要你反复去学习、思考、运用，并时刻抱有“读万卷书，行万里路”的实践精神，超越对售楼技巧的简单克隆。
　此外，无论在读前或是读后，你都不要抱着“我都懂”的危险心态，那会令你故步自封，无法接受新的观念和成长想法，只能让你停滞不前，无法站稳脚跟，最终被淘汰。
　邓小华　2012年10月20日于广州

第一图书网, tushu007.com

<<售罄1>>

内容概要

《售罄1:100%复制地产销售冠军(白金版)》内容简介：举凡一个行业或一个领域，总是有人成功、有人失败，成功有成功的经验，失败有失败的教训，在社会的进步与发展过程中，这些经验教训的梳理也就成为了未来进步的阶梯。

《售罄1:100%复制地产销售冠军(白金版)》将房地产销售核心法则及众多销售秘籍进行归纳提炼，关注实战环节，探索复制地产销售冠军的可行路径。
从推销走向营销，今天的房地产销售已由重量向重质转变，这个过程中不乏众多实践者，也不乏成功的经验与失败的教训，但我们缺乏有心人去客观、专业的总结与提升。
传统的广东文化是重实践而轻思辨，而创新正是从不断的实践与思辨中得到的，那么就请《售罄Ⅰ》给我们带来新的知识，让我们的房地产营销走向新的进步！

第一图书网, tushu007.com

作者简介

邓小华，实战派地产经营管理教练、业绩提升专家，优势售楼法创始人，奥锐管理顾问总经理，奥瑞法律顾问理事，广东轻工职业技术学院特聘高级讲师，中大职业培训学院特邀高级讲师，广东省房地产行业协会特邀高级讲师，广州/佛山/惠州/南海/韶关等地房地产经纪人考证班特邀高级讲师，国内多家知名地产中介机构管理顾问。
著有《售罄》《门店利器》《售楼王》，帮助数十万地产经纪人、门店店长、区域总监成长！
主要培训课程有《房地产销售技巧特训》《开单也疯狂》《赢在店长》《功夫店长》《地产中介讲师特训》《地产中介总监特训》《地产中介股权激励与薪酬设计》《地产中介业务管控系统》《地产中介企业培训体系复制》。

第一图书网, tushu007.com

<<售罄1>>

书籍目录

序言：攀登巅峰的良师益友（金贻国） 自序：从售楼精英中来，到售楼精英中去（邓小华） 激励篇 1.锤炼第四代售楼精英 2.世界上最伟大的售楼定律 3.寻找售楼冠军指南针 4.坚持到底的报酬是什么？ 5.奔跑出来的售楼业绩 6.打造售楼冠军的精神粮仓 7.比卖出楼盘更重要的是诚信 8.如何用一分钟换来一辈子的信任 9.成就售楼冠军的七个“ 谎言 ”准备篇 10.售楼精英必备的十项全能 11.成就售楼冠军的ASK模型 12.售楼精英常用的十八般武器 13.售楼冠军是“ 打 ”出来的 14.如何快速建立你的购楼“ 客户银行 ” 15.如何创造置业者购楼“ 仙境 ” 16.穿越售楼时光隧道 17.售楼冠军成功的十倍回报法则 礼仪篇 18.如何让买楼者像父母一样绝对相信你 19.怎样让自己一看上去就像房地产专家 20.如何让你的形象价值百万 21.怎样增加置业顾问的“ 面值 ” 22.你是否也犯过这些不经意间扼杀成交的错误 23.如何通过音调的魅力来提升售楼业绩 24.如何引爆顾客的购楼热情 25.如何通过接触顾客身体，而让其购楼信心爆增 26.如何打开顾客心门，让其乐意跟你买楼 需求篇 27.独步全球的售楼语法 28.深度挖掘金矿客户的三大原则 29.为什么说“ 世界上没有卖不出去的房子 ” 30.你也是这样三步强效鉴定顾客购楼需求吗 31.三种典型的热情过度而伤害顾客，你犯过几种 32.如何精准无误地点中顾客需求“ 死穴 ” 33.让顾客自己说“ 我要买楼 ”的聆听艺术 34.如何通过提问，倍增自己的售楼业绩 35.你是否注意到女性在买楼中的这些特殊需求 看楼篇 36.让风水先生也帮你卖楼的热处理 37.突发事件中，通过应变力反败为胜的三大法则 38.如何用直觉精准解读顾客，提高售房成交率 39.炼就区分买楼真假异议的火眼金睛 40.楼盘成交从拒绝开始，如何化拒绝为成交 41.你是否也这样卖楼，不同性格采用不同沟通方法 42.让顾客喜欢你的FROM强效沟通模式 43.你必须灵活运用的三大体验式售楼模式 44.如何让置业者的购楼体温迅速上升 45.让顾客折服的五大说服原则 46.房屋销售中，看家与买家的主要区别是什么 谈价篇 47.你必须掌握的终极成功售楼词汇 48.原来二手楼也可以低开高走 49.谈价中，如何有效触摸对方底牌 50.如何有效拔动谈判的音符，成功把房屋售出 51.让人意想不到的“ 坦白 ”式谈价法 52.谈判条件达成时，最容易犯的致命错误是什么 53.谈价中，与狼共舞后果会是什么 54.如何通过比较，让顾客成为赢家，快乐买房 55.二手楼买卖中，让顾客越谈越高兴的放价原则 56.科学把控售楼成交边际效用的两大原则 成交篇 57.如何强效捕捉买楼成交信号 58.如何推销铁路旁的待售房屋 59.原来这样闭嘴，就可以卖出房子 60.如何进入顾客乐意买楼的3大频道 61.如何利用电话提高售楼成交率 62.炼就售楼临门金脚的奥秘 63.强效解除七大典型成交抗拒的创新方法 64.“ 为什么 ”在售楼成交中的魔力 65.你了解过房屋成交中的买点策略吗 66.颇具争议的善意诱导式成交法 67.什么是售楼成交的最佳时机 68.让顾客不好推脱的成交艺术 69.实现完美售楼的三大“ 赢心 ”成交策略 服务篇 70.如何插上翅膀去卖楼 71.让置业者也疯狂的服务革命 72.有效化解售楼“ 磨术 ” 73.房屋销售中，顾客永远是对的吗 74.如何有效记住客户的名字 75.强效建立良好客户关系的七大步骤 76.让顾客乐意付款的核心秘诀 77.如何有效解除顾客成交前的最后挣扎 78.如何建立售楼事业的钱脉

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

版权页： 所有顶尖运动员都会利用最先进的方法及技巧来训练和完善自己，以使他们在世界级的竞赛中取得胜出的优势。
在世界级的竞赛中，胜负往往在厘米、毫米抑或秒、毫秒之间，而顶尖的“售楼运动员”亦同样需要运用最先进的售楼方法及售楼技巧来改善及提高自己，使他们能够决胜于置业者在买与不买的一瞬间。
要利用及学习最先进的售楼方法及技巧就必须先了解什么是目前最先进的售楼方法及技巧。
什么是目前最先进的售楼方法及技巧？
为了更加简单地说明这个问题，下面就用这个大家都熟悉，但却未必真正参透的“把梳子卖给和尚”的故事来形象阐明房地产销售技术的过去、现在及将来。
有一个公司为了招聘优秀销售员，给四个应聘者出了一道考题，要求他们把梳子销售给庙里的和尚。第一个推销员接到任务后，心里嘀咕道：“和尚没头发，梳子是梳头发的，要把梳子卖给和尚那是不可能的，哪怕是送一把给他们，要是哪个和尚在腰里掏把梳子出来，也会有‘花和尚’之嫌，所以要把梳子卖给和尚是绝对不可能的。
”结果他没卖出一把梳子；第二个推销员开始也一直思考着梳子与和尚的关系，给梳子与和尚画上不等号，但后来他想到梳子可以挠痒，胖和尚手不够长，可以用梳子来挠背，此外，梳子除了梳理头发，其实还可以按摩头部，疏通血脉，老和尚如果经常用梳子梳梳头，念经之时就不会打瞌睡了。
于是，他就以胖和尚和老和尚为目标顾客进行了推销，不停地向胖和尚及老和尚强调梳子挠痒及疏通血脉的功能，终于有一位老和尚接受了他的产品；第三个推销员，接到任务后，没有急于推销，他先进行了一番调查，结果他发现一般的庙都是建在山上，而来庙里上香的香客，经过长途跋涉，往往衣冠不整，特别是山中腰的山风，吹得香客们的头发凌乱。
于是，他想到如果能在庙里各个梳洗的地方提供一两把梳子，对香客来说是很方便的。
而后，他找到庙里的后勤负责人，把他的观察及想法告诉了这个负责人，结果，他卖出了100把梳子；第四个推销售员是个超级推销员，他也不急于推销，而是在庙里进行了长达一个星期的观察，通过他的观察和思考，他发现一个问题，现在人们的生活水平不断提高，人们除了去庙里上香之外，也经常外出旅游，旅游时，人们经常带些纪念品回来，而到庙里上香，捐献香火钱时，庙里却没有任何合适的纪念品馈赠给香客。
于是，他想出一个办法，在梳子上刻上三个字“积善梳”（人们上香及捐香油钱的念头无非是想积德行善），当人们向庙里捐香油钱时，赠送一把“积善梳”给香客，香客回家后，天天早上梳完头放下梳子就会看到“积善梳”三个字。
同时，就会联想起这间庙，这种联想势必让他产生下一次再来捐香火钱的想法，同时，也加大了他向亲戚、朋友及同事等推荐这间庙的可能性，送出一把小梳子，有所花费，但庙里的收入会因此大大提高。
于是，他找了一间香火不太旺盛的庙，并找到庙里的方丈，见面第一句话就问方丈：“我有个方法可以让你庙里的香火旺盛三倍，不知道，你有没有兴趣了解一下？
”本来就为庙里香火头痛的方丈一听，自然非常有兴趣，并表现出急切想知道的表情，这位推销员就把他的观察及解决方案跟这位方丈说了一遍，于是，他得到了一张1000把梳子的订单。

第一图书网, tushu007.com

<<售罄1>>

编辑推荐

《售罄1:100%复制地产销售冠军(白金版)》是地产销售行业培训经典畅销书，是中国第一部探索复制房地产销售冠军实战书籍，5年内多次重印，白金版闪耀面世！
众多地产人士联袂推荐，数十万地产销售精英青睐的地产销售力作，披露20余位楼盘销售冠军的成功之道和房地产销售的经典必杀技！
近一百个一线经典销售案例，一一翔实呈现，助您迅速晋升一流高手行列！
顶尖地产销售人员必备手册美地产销售冠军之路可以复制！

第一图书网, tushu007.com

名人推荐

销售执行是房地产领域中最具生产力的核心环节，该书作者在提炼了广深两地20余位售楼冠军卓越智慧的基础上，对房地产销售进行了深度研究。
可以肯定的是《售罄Ⅰ》的出版极富实践意义，值得所有公司的销售管理层和具体执行者借鉴和学习，是一部难得的好书。
——原中体产业集团总裁 中体奥林匹克花园管理集团董事长 吴振绵要想成为巨人，先和巨人同行；要想成为房地产销售冠军，先要读读《售罄Ⅰ》。
毫不夸张，零距离走进作者费尽周折采访的广深两地地产销售冠军，“与高手过招，方显英雄本色”，读完《售罄Ⅰ》，售罄你能！
——国内房地产托管模式首创者、著名房地产实战专家、连锁经营专家王牌地产投资有限公司、王牌企划有限公司董事长 上官同君这是一座房地产销售冠军的“脑库”，书中大量房地产销售实操案例，让你迅速利用别人的成功引爆自己的胜利！
——满堂红置业（中国）有限公司董事总经理 陈戎该书在理论与实战方面都十分精辟、透彻！
对有志于从事房地产行业的人士具有很好的指导意义。
——广东中原地产代理有限公司董事总经理 黄轩明

第一图书网, tushu007.com

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