

<<房地产销售代表实战指南>>

图书基本信息

书名：<<房地产销售代表实战指南>>

13位ISBN编号：9787802074309

10位ISBN编号：7802074304

出版时间：2006-1

出版时间：经济管理出版社

作者：戴彪

页数：230

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>

<<房地产销售代表实战指南>>

内容概要

房地产销售是一个充满挑战的行业!从事这个行业,你不仅需要付出激情和努力,更需要具备全面的知识和技巧,试着回答以下问题:你知道如何寻找客户吗?

你知道如何介绍楼盘优点吗?

你知道如何成交吗?

你知道如何签合同吗?

如果对于上述问题,你还不能给自己一个圆满的答案,看看这本实战指南吧!它将带给你一次不平凡的体验!细细品味书中的一招一式,你会惊喜地发现:成功其实很简单!

伴随着我国经济持续快速地增长,我国的房地产业呈现出迅猛的发展势头。

相对其他产业而言。

房地产业还是一个年轻的产业,其从业人员急需与此相关的专业知识和技能。

可以说房地产业的健康发展离不开大量优秀的房地产销售业务代表。

但是要想成为一个优秀的房地产销售业务代表是很不容易的,不仅需要了解这个行业、这个领域的相关知识,还需要掌握许多实战技巧。

<<房地产销售代表实战指南>>

书籍目录

第1招 加入房地产销售代表行列第2招 接受系统的房地产销售培训第3招 了解房地产销售的丰厚回报第4招 成功源于强烈的自信心第5招 锻炼较强的心理承受能力第6招 好习惯有助于提高销售业绩第7招 以明确的目标约束自己第8招 管理时间是房地产销售代表必备的技能第9招 借助团队的力量获得更大的成功第10招 善于应酬周旋获得更多交易机会第11招 实现和上级的双向沟通第12招 时时刻刻善于自我激励第13招 以坚韧的意志应对销售障碍第14招 保持最佳的姿态和风度第15招 适当修饰能改善个人形象第16招 塑造良好的第一印象第17招 在接待环节让客户宾至如归第18招 规范接打电话的礼节第19招 有效发挥其他通讯工具的作用第20招 把握好接近客户的第一步第21招 以十二分的重视做好客户接待第22招 招呼好不同个性的购房者第23招 灵活的售楼形式才能提高成交率第24招 把楼盘特征和客户需求结合起来第25招 掌握楼盘的包装和宣传策略第26招 不同的客户采取不同的销售策略第27招 借助楼盘销售道具引起客户注意第28招 敏于察言观色才能有的放矢第29招 巧妙询问引导客户表达意见第30招 掌握有效倾听的技巧第31招 恰如其分地附和客户的话第32招 根据客户需求量体裁衣第33招 设法使购房者接受自己的意见第34招 从家庭类型把握客户的购房需求第35招 了解影响客户购房的社会因素第36招 掌握影响客户购房的个人因素第37招 洞悉客户的不同购房心理第38招 掌握洞察客户心理的方法第39招 迅速获取客户的好感第40招 成功唤起客户购房的兴趣第41招 激发客户的购买欲望第42招 做好楼盘的现场参观工作第43招 熟练进行楼盘的现场介绍第44招 成功的房产交易从洽谈开始第45招 巧用提示法引导客户的思维第46招 通过“展示”增强推销可信度第47招 善用声音的魅力吸引对方第48招 恰当运用目光和客户进行交流第49招 掌握好询问和答复的技巧第50招 做好接待记录有助于挖掘潜在客户第51招 有针对性的追踪能提高成交率第52招 电话追踪是最便捷的联系方式第53招 说服是售楼过程中的重要环节第54招 掌握好说服的关键事项第55招 不要过分注重说服技巧第56招 没有异议就不可能有成交第57招 分清客户异议的真正原因第58招 把正确的态度融会到处理异议的行动中第59招 圆满处理异议必须掌握最佳时机第60招 好的方法才是处理异议的关键第61招 有关价格异议的处理技巧第62招 实现成交需坚持相应的原则和策略第63招 相信成交一定有方法第64招 在最有利的时机完成成交第65招 不要忽视收取订金和签约的环节第66招 进一步巩固成交成果第67招 成功的销售还需适时与客户道别第68招 售后服务是销售工作的延续第69招 提供售后服务需讲究方法第70招 明确处理客户抱怨的策略第71招 及时采取处理客户抱怨的措施第72招 做好几种典型抱怨的处理第73招 经营良好的客户关系第74招 销售失误的避免及解决第75招 重点把握商品房的相关知识第76招 了解房屋最基本的几种构造第77招 把握房屋面积概念才能有针对性地推销第78招 了解房屋户型相关的知识第79招 把握构成房屋的主要建筑材料第80招 熟练掌握房屋的价格分类与构成第81招 加强对楼盘环境知识的了解第82招 了解购房者关心的楼盘公共设施第83招 了解物业管理的内容第84招 了解物业管理有哪些收费内容第85招 房地产产权知识不可或缺第86招 掌握售房合同及合同纠纷处理技巧第87招 克服不良的销售习惯第88招 善于抚平挫折带来的伤害第89招 保持平和稳定的情绪第90招 自我完善永无止境

<<房地产销售代表实战指南>>

章节摘录

好习惯有助于提高销售业绩守时 守时是人的一种最基本的品质。对房地产销售代表而言，守时是一项特别有价值的无形资产。不守时不但浪费了自己和客户的宝贵时间，同时也是对对方的不尊重，对自己形象的损害。一个售楼人员只有守时才能赢得客户。从而取得成功。

对房地产销售代表来说，守时是项特别有价值的资产。

常言说“时间就是金钱”，这话永远都是正确的，现在这个时代尤其重要。

要知道，约会迟到的房地产销售代表是绝对不会成功的。

如果事先已经约好接洽的时间，那么对方将会将其他的工作事务暂时放开，而将这段时间安排成和你会谈专用。

这个时候，如果你迟到，不管是几分钟，也不管是什么理由，都会造成购买者心中的不快。

因为这浪费了他的时间，更重要的是他的尊严未得到足够的尊重，只这两条便会轻而易举地将你的接洽葬送掉。

不拖延 拖延是成功的最大敌人。

如果明知道需要跟一位客户进行进一步的沟通，却迟迟不行动；或者已经答应了帮客户办理应办的手续，却拖着不去办理；甚至约好了跟人家签约却不按时出发，以至于迟到，这类拖延的习惯会丧失掉许多的机会。

制定工作计划 制定工作计划是一项能有效提高工作效率的良好习惯。

房地产销售代表可以根据自己的工作内容，提前制定一份工作计划，同时为每项工作安排好时间。

制定工作计划后，房地产销售代表就要严格执行，并且对照计划来保持工作进度。

在制定工作计划时要注意，每一项计划都要规定明确的时间，并且要坚持每天都作计划，这样才能达到预期的效果。

另外，房地产销售代表应当及时总结自己的工作情况，通过总结不断改进自己的工作方法。

保持良好的情绪 成功的房地产销售代表通常能够保持良好的情绪，即使在遇到逆境时，头脑也可保持能感受、能反应的状态，随时准备好捕捉和发掘新的机会，以及了解和对付新的问题。

(1)保持轻松的心态 房地产销售代表必须用自己的方法，来丰富逐渐单调的日常事务，就会轻松很多。

(2)心胸要开阔 一个心胸开阔的房地产销售代表，可以很快在工作中脱颖而出，可以比较容易地获得事业的成功。

(3)从容镇定 在任何场合，如果能够保持从容不迫顺应自然的态度，那么，任何事情都能应付自如。

作为房地产销售代表，在客户面前，特别是遭到异议时，更应该从容镇定，这样不但有利于给客户留下良好的印象，也有利于自己保持良好的情绪。

<<房地产销售代表实战指南>>

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>