

<<顾问式房产销售>>

图书基本信息

书名：<<顾问式房产销售>>

13位ISBN编号：9787806775912

10位ISBN编号：7806775919

出版时间：2004-1-1

出版时间：广东经济出版社

作者：张明山,洪群峰,郑咏棠

页数：318

字数：213000

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>

<<顾问式房产销售>>

内容概要

现在越来越多的房产销售人员的名片上标注的身份是：置业顾问。

这个称呼的转变绝不仅仅只是让人觉得冠冕堂皇，它代表一种转变的开始，也是开发商对于销售概念认知上的转变。

这个称呼的转变会让销售人员更加敬业，对于自己的职业有一种认同，因为它带给销售人员一种心理暗示，并潜意识里接近“置业顾问”的角色定位。

这种称呼的转变也表明销售人员与客户（指房产的消费者）之间关系的转变。

销售人员通过为客户提供购房过程中的种种服务赚取销售提成是尽人皆知的常识，销售人员与客户在利益上似乎是对立的，如果有一种渠道使客户可以达到安家置业的目的，房产销售人员将被无情地踢到一旁。

“置业顾问”表明销售人员与客户的关系至少不是对立的，也表明销售人员不会使用强力推销的方法和技巧逼客户就范。

<<顾问式房产销售>>

作者简介

洪群峰，厦门百润房地产顾问有限公司总经理，集美大学房地产研究所研究员，具有丰富的房地产开发、营销实战经验。

张明山，百润房地产顾问有限公司原企划副经理，具有多年房地产广告策划、市场推广、公关活动组织经验。

<<顾问式房产销售>>

书籍目录

致谢 导言——从称呼说起 第一章 销售模型的建立 第二章 客户分析 认识客户 生活方式 应用参考：销售前期准备 第三章 销售经理与销售团队 销售经理 以团队的名义 激励的味道 培训开路 被忽略了的视觉化 榜样的力量是无穷的 应用参考：销售人员自我完善“地图” 应用参考：销售人员自我完善问卷 第四章 销售沟通 沟通 销售沟通 应用参考：销售常见问题及解决办法 应用参考：房产销售常见的客户提问 第五章 需求 / 卖点 地段 / 交通 户型 价格 物业 社区 品牌 六要素的综合测量 应用参考：销售的标准化行为规范 应用参考：物业管理的内涵 第六章 以客户为中心 专题讨论：售后之房产与客户间关系 附录1：房产项目市场调查表 附录2：房产的基础知识

<<顾问式房产销售>>

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>