

<<二手房销售技巧>>

图书基本信息

书名：<<二手房销售技巧>>

13位ISBN编号：9787111228097

10位ISBN编号：711122809X

出版时间：2008-1

出版时间：机械工业

作者：陈信科

页数：410

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>

## <<二手房销售技巧>>

### 内容概要

本书立足于实践，涉及了房地产经纪人日常操作中的方方面面，是房地产经纪人在从业过程中经验的总结。

本书共分10部分，38堂课，每课都展示了一个崭新的课题，阐述了房地产经纪人的基本概念及操作程序，说明其职业特质、行为规范及职业前景，并以大量启发性案例讲述了如何搭建客户网络、如何与客户有效沟通、如何妥善处理客户异议、如何积极促成交易，等等。

精辟的38堂课，提供了从业人员直接操作的实战技术，可使其专业素质快速提升。

本书适用于二手房中介人士、房地产经纪公司的从业人员、准备从事房地产买卖的相关人士以及从事销售培训的工作人员。

## &lt;&lt;二手房销售技巧&gt;&gt;

## 书籍目录

前言第一部分 从“心”包装自己 第1堂课 认识职业——弄清楚自己在干什么 第2堂课 修身养性——人对了，世界也就对了 第3堂课 调节心态——态度将决定你的高度 第4堂课 换位思考——了解上帝对你的期待第二部分 做好“课前预习” 第5堂课 自我塑造——Show出你的职业形象 第6堂课 保持微笑——向客户展示你的美丽 第7堂课 以礼待人——延伸自我的良好形象 第8堂课 熟悉程序——了解相关工作流程第三部分 搭建你的客户网络 第9堂课 寻找房源——为客户找好“家” 第10堂课 寻找客户——找到心中的“Man” 第11堂课 了解客户——不同客户的应对技巧第四部分 礼迎天下客 第12堂课 话筒传情——电话接待上帝的技巧 第13堂课 迎接客户——前三分钟定“终身” 第14堂课 寒暄赞美——人们总是同熟人做生意第五部分 与客户有效沟通 第15堂课 观察客户——加强对客户的认识 第16堂课 仔细倾听——听出客户的“情” 第17堂课 询问需要——探询客户的心理需求第六部分 有效呈现你的商品 第18堂课 精心准备——做好带看的准备工作 第19堂课 巧妙安排——带客户看房的技巧 第20堂课 现场介绍——充分展示房子的卖点 第21堂课 激发兴趣——给客户购买的理由第七部分 妥善处理客户异议 第22堂课 正确认识——嫌货才是买货人 第23堂课 找准靶心——问题到底在哪里 第24堂课 积极对待——处理异议的方法 第25堂课 化险为夷——处理异议的技巧 第26堂课 寸土寸金——价格异议的处理第八部分 做好客户追踪工作 第27堂课 正视拒绝——别让一次失败打垮你 第28堂课 锲而不舍——与客户保持热线联系 第29堂课 防止跑单——避免给人做嫁衣第九部分 积极地促成交易 第30堂课 主动建议——要结婚就先求婚 第31堂课 趁热打铁——把握成交的时机 第32堂课 煽风点火——促成交易的秘诀 第33堂课 签订合同——瓜熟蒂落终出获 第34堂课 完美服务——让客户对你忠诚 第35堂课 化解不满——客户投诉的处理第十部分 经纪人知识库 第36堂课 通晓专业——房地产专业知识 第37堂课 读懂法规——二手房交易税费 第38堂课 拒绝黑洞——常见问题解答参考文献

## <<二手房销售技巧>>

### 章节摘录

第1堂课 认识职业——弄清楚自己在干什么 要做好一份工作，首先需要全面、透彻地理解它，明白它是一份什么样的工作，从事这份工作有什么意义。

只有这样，工作起来才会有动力，才会有目标，才能在工作中得心应手，克服所有的困难。

职业定义 说起经纪人，大家最为熟悉的莫过于那些明星的经纪人。

但是，你可知道，作为房地产经纪人，你所从事的工作，其实也是属于经纪人的范畴。

那么，什么是“经纪人”呢？

1.经纪人的定义 根据我国“辞海”的解释，所谓“经纪人”，就是为买卖双方介绍交易以获取佣金的中间商人。

1995年10月26日国家工商行政管理局颁布的《经纪人管理办法》中指出：本办法所称经纪人，是指依照本办法的规定，在经济活动中，以收取佣金为目的，为促成他人交易而从事居间、行纪或者代理等经纪业务的公民、法人和其他经济组织。

通俗地说，经纪人是指为促成他人交易而提供居间、代理或行纪服务，并获取一定报酬的中介人士。

经纪包括下列两层涵义：（1）经纪活动是一种中介活动，主要是提供信息和专业知识服务来进行牵线说合，促成交易。

（2）经纪人提供中介服务，是以赢利为目的，即通过佣金方式取得其劳动报酬。

在市场经济环十，经纪人不是可有可无的，是市场经济发展的必然产物，也是推动市场有序发展的重要力量。

## <<二手房销售技巧>>

### 编辑推荐

在一般人眼里，房地产经纪人提供的只是信息服务。但事实上，房地产经纪人的工作并不仅仅是信息配对，更重要的是依靠专业素质促进买卖的成交。因此，房地产经纪人必须不断充实自我，提高自身的专业水平和销售技巧，以自己的专业素养来帮助买卖双方达成满意的交易。

<<二手房销售技巧>>

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>