

<<我是这样售楼的>>

图书基本信息

书名：<<我是这样售楼的>>

13位ISBN编号：9787111351511

10位ISBN编号：7111351517

出版时间：2011-8

出版时间：机械工业

作者：陈春洁

页数：206

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>

<<我是这样售楼的>>

前言

你想成为一名优秀的售楼人员吗？

你想不断地提高销售技巧，寻求突破吗？

你想在工作中找到自己的价值所在吗？

……如果你的答案是“ Yes ”，那么我可以大声地告诉你，翻开这本书就是你迈向成功、实现梦想的开始。

在销售这一职业中，售楼人员可以说是推销员中的超级推销员。

因为一套房子的售价少则几十万元，多则数百万元甚至上千万元。

由此可见，售楼是一门大学问，并非每个人都能把这项工作做好，只有优秀的人才能胜任。

如果你业绩平平，不要告诉我你只是一名刚毕业的学生，也不要告诉我你才刚刚转行，更不要告诉我你已经很努力地在工作。

这些都是借口，总统不是生来就懂得如何当总统的。

优秀的售楼人员也是在不断的学习和实践中提高他们的销售技巧、增加他们的收入的。

事实上，优秀的售楼人员和一般的售楼人员之间的差别并不大！

他们唯一的差别是每天所做的事、每次接待客户的方式都有那么一点点不同，然而，正是这日积月累的不同造成了他们的收入和成就的极大差距。

或许你会疑惑，这一点点的差别究竟在哪里？

我从事了多年的楼盘销售工作，去过不少楼盘，也接触过很多优秀的售楼人员。

在大量收集、整理他们的销售技巧及个人心得的基础上，结合自身的工作经验，我将这一点点的差别总结如下：——在准备将房屋销售给客户时，你首先需要做好“功课”，对所售楼盘及竞争楼盘的优劣有清晰的认识。

——你需要成功地把自已“推销”给客户，让客户接受你、认可你。

——你需要准确把握客户的真实需求，将最适合的房屋推介给客户。

——你需要清楚地告诉客户你的楼盘能带给他们什么样的利益或好处。

——你需要弄清楚客户的真实异议并采取有效的措施去说服客户。

——你需要练就“火眼金睛”，迅速捕捉客户的购买信号，并适时引导他们变意向为行动。

——你还需要用高质量的服务，让客户满意，培养客户的忠诚度。

这就是优秀的售楼人员每天所做的事，每次接待客户所用的方式。

可能你会说，这些事情你每天都在做，这种接待方式你也每天都在用，可为什么还业绩平平呢？

别着急，本书会帮助你发现并缩短这一点点距离。

为了帮助读者快速掌握售楼人员的各项实战技能，我们结合自身多年的从业心得，吸收众多优秀售楼人员的成功经验，编写了本书，希望能够系统性地阐述如何成为一名优秀的售楼人员。

在编写的过程中，我们始终抱着这样的信念：一定不能让本书沦为了一本让读者感觉枯燥、乏味的理论书。

我们收集了大量生动、真实的案例和极具启发性的小故事，理论结合实际，以通俗、轻松的语言深入浅出，一步步指导读者提高自身的专业水平和销售技巧凭借自己的专业素养帮助买卖双方达成满意的交易，取得骄人的业绩，并最终成为一名优秀的售楼人员。

如果本书有幸成为您成功的垫脚石，请将您的成功之道传授给他人，让更多同人变得更加优秀。

参与本书编写的还有范志德、许坤棋、郑蓉贞、魏玉兰、陈梅凤、曾建宇、陈信洪、陈海全、张秀云、洪从凤、杨文良、陈梅兰、陈海洪、洪文金、吴阳富、陈银炜、张秀玲、陈建安、陈信科、阙险峰、王毅毅、陈冬明、王阿星。

由于编者水平有限，书中难免有纰漏之处，恳请读者批评指正。

编者

<<我是这样售楼的>>

内容概要

本书结合作者多年的从业心得，吸收众多优秀售楼人员的成功经验，通过大量生动精彩的实战销售案例和谈话技巧，以生动活泼的语言系统地阐述了如何才能成为一名优秀的售楼人员，完整呈现了售楼人员的各种工作技巧，包括售楼准备、迎接客户、探询需求、楼盘推介、处理异议、价格谈判、促成交易等内容，为广大售楼人员应对日常工作、解决棘手问题提供了实用的、可供模仿和推广的方案。

本书适用于售楼人员、相关培训机构以及立志从事售楼工作的相关人士以及大中专院校相关专业的学生使用。

<<我是这样售楼的>>

书籍目录

前言

第一章 售楼准备

- 好心态才有好结果
- 销售首先是销售自己
- 深入了解自己的楼盘
- 快速地找出你的“上帝”
- 熟悉竞争对手才能打败它

第二章 迎接客户

- 施展你的微笑魅力
- 正确地接听售楼热线
- 喜迎八方宾客来
- 引导客户入座有诀窍
- 巧妙利用名片进行销售
- 不要吝啬你的赞美

第三章 探询需求

- 给销售加点“润滑剂”
- “好眼力”才有好业绩
- 把你的“耳朵”竖起来
- 引导客户说出他的心声

第四章 楼盘推介

- 卖好处而不是卖产品
- 告诉客户事实的“真相”
- 巧妙地给客户点儿“提示”
- 有效地利用这些“小帮手”
- 为客户插上想象的翅膀
- 将客户的情绪调动起来
- 把话说到客户的“心坎”里
- 带看现场不是“陪看”
- 掌握推介的语言技巧

第五章 处理异议

- 别被“异议”吓倒了
- 找出客户异议的根源
- 学会辨别真假异议
- 给予客户应有的尊重
- 把握化解异议的最佳时机
- 巧妙化解异议的N种技巧
- 提前准备才能“有备无患”

第六章 及时跟进

- 坦然面对拒绝
- 买卖不成情义在
- 及时进行总结分析
- 自我调节、保持好心态
- 跟进，跟进，再跟进
- 运用正确的电话拜访技巧
- 登门拜访要注意礼节

<<我是这样售楼的>>

第七章 守住利润

巧妙报价取得先机

有些原则必须遵循

让价也有技巧

处理价格异议的13种方法

第八章 促成交易

注意这些“成交信号”

主动提出成交的请求

巧妙排除“外人”的干扰

别忘了给客户点儿助动力

第九章 让客户满意

用服务赢得“口碑”

妥善处理客户的退、换房要求

用心化解客户的不满

附录 房地产专业词汇

参考文献

<<我是这样售楼的>>

章节摘录

版权页：人无完人，任何人都有缺陷和相对较弱的地方。

也许在某个行业你已经是精英，具备了丰富的技能，但是对于新的企业、新的产品、新的客户，你仍然要从零开始。

你需要用空杯的心态重新整理自己，去吸收他人正确的、优秀的东西。

企业有企业的文化，有企业发展的思路，有自身管理的方法，只要是正确的、合理的，我们就必须去领悟，去感受，并把自己融入到企业之中，融入到团队之中，否则，你永远是企业局外人。

售楼工作是一个需要掌握营销知识、建筑规划知识、广告知识、产品知识、人际沟通法则与技巧等的工作，这些知识涉及营销学、心理学、公共关系学等各个领域。

因此，一个好的学习心态是售楼人员必须具备的。

至于学习的途径其实有很多种，你可以向成功的售楼人员学习，也可以从书本中学习，甚至还可以向客户或者朋友学习。

但前提是，你必须保持空杯心态，只有这样你才能学有所成，才能成为一名优秀的售楼人员。

四、双赢的心态作为售楼人员，我们的服务对象有两个，一个是企业，另一个是客户。

我们必须为企业创造利润，同时要为客户找到最适合他的房子。

也就是说，我们要遵守企业与客户之间的双赢规则。

具体来说，不能为了企业的利益去损害客户的利益，如隐瞒楼盘的缺陷，诱导客户以高价购买；也不能为了客户或自己的利益去损害企业的利益，如对于同一套房子，同事已经和一位客户谈好价格了，而你却将这套房子以更低的价格卖给了另一位客户。

如果你损害了客户的利益，你不但会失去客户的信任，还会影响到企业的形象；如果你损害了企业的利益，你将得不到提升的机会，没有企业愿意重用一個利己主义的员工。

<<我是这样售楼的>>

媒体关注与评论

成功人士的心得就是最好的教材，它能帮助大家迅速掌握售楼的工作方法与技巧。提升售楼业绩。

——元谭房地产开发公司销售经理 薛诺如果你厌倦了教材般的理论说教，那么这本书绝对可以让你眼前一亮。

它是一本非常好的售楼人员培训用书。

——飞天（香港）房地产代理有限公司 刘新才该书结合作者自身多年的从业心得，吸收众多优秀售楼人员的成功经验，具有非常强的可操作性。

——“九龙桂冠”售楼部经理 吴舒涵沿着前辈们走过的路，吸收他们的成功经验，可以让我们少走弯路，早日成为一名优秀的售楼人员，取得羡慕旁人的业绩。

——欣居房地产代理有限公司 陈信林

<<我是这样售楼的>>

编辑推荐

《我是这样售楼的》：沿着行业前辈的成功“轨迹”，吸取他们的成功经验，听取他们的销售心得，借助他们的言传身教，您将能够迅速成为一名优秀的售楼人员，深入浅出的语言风格，极具启发性的小故事，生动典型的销售案例，活学活用的情景话术。

<<我是这样售楼的>>

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>