

<<地产销售阶梯培训>>

图书基本信息

书名：<<地产销售阶梯培训>>

13位ISBN编号：9787112091935

10位ISBN编号：7112091934

出版时间：2007-5

出版时间：建筑书店（原建筑社）

作者：决策资源集团房地产研

页数：313

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>

<<地产销售阶梯培训>>

内容概要

《地产销售阶梯培训》以最具操作性的手法，全面把握销售全过程的脉动；以最具体的问答形式，全面展示销售过程中的销售与管理智慧。

《地产销售阶梯培训》构架为：销售经理人提升的六个台阶+销售人员特训五大步+68个可自行复制的表格，步步为营、稳扎稳打，适合房地产各层级经理人及销售人员进行快速阅读。

《地产销售阶梯培训》前附有详细的章节构架，只需按目录选取感兴趣的章节即可轻松阅读，节奏感强，针对性明显。

《地产销售阶梯培训》可作为房地产开发企业、房地产销售代理公司等进行销售业务培训教案。

<<地产销售阶梯培训>>

书籍目录

第一部分 成功销售经理人的六个台阶
 第一个台阶 成功销售经理人的四项修炼
 第一项修炼：必须具备十大素质
 第二项修炼：必须掌握八字要领
 第三项修炼：十六招打造理想工作模式
 第四项修炼：有效安排一周工作计划
 第二个台阶 成功销售经理人力资源管理三大技巧
 技巧一：制定合适的人力资源管理模式
 技巧二：确定合适的用人策略
 技巧三：拥有丰富的领导谋略
 第三个台阶 成功销售经理人销售管理控制四法
 第一法：建立营销管理最佳运作模式
 第二法：四大步制定目标及目标管理计划
 第三法：熟练掌握四种销控方法
 第四法：细化销售的日常管理
 第四个台阶 制定最适合产品营销策略的三项技能
 技能一：确定营销策划的内容
 技能二：掌握营销策划的五个原则
 技能三：适当划分产品营销阶段
 第五个台阶 打造顶级销售团队的五大招数
 第一招：勾画顶级销售团队构架图
 第二招：大胆选拔优秀销售人员
 第三招：长期密集式人员培训
 第四招：使用最公正公平的考核方式
 第五招：员工有效激励
 四法
 第六个台阶 不遗余力培养售楼冠军的五个必须
 第一：必须让员工具备售楼冠军的素质
 第二：必须帮助员工克服顽疾
 第三：必须让员工明确自我定位和职责定位
 第四：必须让员工掌握十八般武器
 第五：必须让员工修炼个人形象
 第二部分 特训五步法：培养团队最大销售力
 特训第一步：掌握“寻客”五大策略
 策略一：处事有方，掌握寻客原则
 策略二：广筛资料，两大方法觅客
 策略三：善于沟通，七大渠道寻客
 策略四：巧用攻关，六大技法拉客
 策略五：善用电话，低成本找客
 特训第二步：轻松“近客”五招
 第一招：灵活“近客”
 第二招：引起客户注意
 四要素
 第三招：获得顾客好感
 五大要诀
 第四招：获得客户信任
 六技法
 第五招：与客户建立感情，再次近客
 特训第三步：“说客”六大策略与七大实战法
 策略篇
 策略一：现场“说客”把握要点
 策略二：正式推销基本策略图
 策略三：讲解项目，左心逢源
 策略四：正式洽谈层层递进、巧说客户
 策略五：说服过程掌握技巧
 策略六：议价过程充分把握节奏
 实战篇
 实战法一：应对客户异议的策略
 实战法二：启发诱导式说客
 实战法三：随机应变
 八大步
 实战法四：四大说服方法
 透视实战法五：不同客户类型与应对策略
 实战法六：介绍过程中的几个技巧
 实战法七：面对拒绝的处理
 特训第四步：四大步射中“定客”靶心
 步骤一：引导成交
 步骤二：促成成交
 方法
 大扫描
 步骤三：适时进行逼定
 步骤四：客户退楼及应对措施
 分析
 特训第五步：灵活“跟客”两大要诀
 要诀一：电话跟踪
 四技巧
 要诀二：冷静应对业主投诉
 十要诀
 第三部分 顶级销售人员制胜的68张表单
 第一章 销售计划表格表001：工作计划时间表（公开发售）表002：媒体推广预算表表003：销售资料费用预算表表004：客户促销计划表表005：整体销售推广计划表表006：销售人员行动计划表表007：周别行动计划表表008：楼盘预期销售表表009：月度销售费用明细表
 第二章 销售前期准备工作调查表格表010：顾客数据问题检验表表011：整合传播策略表012：楼盘调查表表013：细分市场表表014：目标客户群调查统计表表015：市场分析执行表表016：问卷调查表（范例）表017：楼盘市调详表表018：销售活动人员安排表
 第三章 销售快速培训表格表019：新员工入职培训课程表表020：业务技术培训课程（部门培训）表表021：优质服务培训课程（普通培训）表表022：能力提升与素质训练课程（骨干培训）表表023：管理者技能培训课程（高级培训）表表024：年度培训安排表表025：培训记分标准表表026：销售人员培训课程表表027：项目销售人员培训计划表表028：实地训练预定表表029：销售人员态度能力评估指标表表030：员工个人培训记录表031：新员工培训成绩评核表表032：员工培训考核表表033：训练班学员反馈表表034：现场实习日报表表035：参加外部培训申请表
 第四章 销售活动第一线管理表格表036：客户问询表表037：客户问询总结表038：电话接听记录表表039：销售情况日报表表040：销售日报统计报表表041：销售情况周报表表042：业主交款情况登记表表043：新客户登记表表044：老客户登记表表045：计价表表046：付款方式一览表表047：月份楼盘销售分析表表048：抱怨单表049：客户情况周报表表050：按揭贷款月供额表
 第五章 销售业绩管理表格表051：销售预测表表052：销售情况月报表表053：客户职业统计表表054：客户年龄统计表表055：客户付款方式统计表表056：成交客户档案表表057：成交客户看房频次统计表表058：客户满意项目调查表表059：未成交客户转移目标原因分析表表060：退订客户原因分析表表061：中意客户档案表
 第六章 客户关系管理表格表062：分析客户投诉表表063：房地产客户投诉登记表表064：客户投诉处理表表065：鼓励与方便客户投诉表表066：顾客满意程度评估表表067：物业管理问题处理表表068：客户投诉处理通知书

<<地产销售阶梯培训>>

编辑推荐

它是销售经济的现成管理工具箱；它拥有实操阶段另辟蹊径，特训五步法销售全过程；它借他山之石，寓实战于巧问的百余例问答；它创新奉献68张可自行复制的实战表格；它以“提示”、“警示”、“建议”等字样标明章节重点；它与读者适时互动，强调阅读的双向沟通。本书从实战的角度出发，所有的方案、策略、销售的辅助工具，都直指楼盘销售的关键环节。不论你是公司中低层还是高层的经理人，都给你最易懂易学的方法，迅速帮你增加职场价值，提高管理效能！

<<地产销售阶梯培训>>

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>