

<<地产销售经理必备修炼>>

图书基本信息

书名：<<地产销售经理必备修炼>>

13位ISBN编号：9787112143214

10位ISBN编号：7112143217

出版时间：2012-7

出版时间：中国建筑工业出版社

作者：中国房地产信息集团 克而瑞（中国）信息技术有限公司 编著

页数：245

字数：398000

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>

<<地产销售经理必备修炼>>

内容概要

“地产销售精英训练营丛书”是分别针对地产销售入门者、销售代表和销售经理量身定做的地产销售精英的职场成长手册。

本套丛书从职级角度区分地产销售人员，并进行对应的专项销售阶梯培训，从而提升各自不同的职业能力，拓宽成长空间。

《地产销售经理必备修炼》专为地产销售经理量身打造，针对销售经理的领导能力、带兵能力、实战能力、运营能力、协调能力等五大能力进行了分步讲解和训练，有助于快速提升销售经理的实战技能。

。

《地产销售经理必备修炼》由周忻等编著。

<<地产销售经理必备修炼>>

书籍目录

第一章 经理自我修炼：成为一名卓越的销售经理

第一节 销售经理要履行哪些工作职责？

职责一：完成八大核心工作

职责二：了解掌握市场发展动向

职责三：制定销售计划与营销策略

职责四：管理销售组织与销售现场

第二节 销售经理应具备哪些职业素养？

素养一：销售经理要具备四大职业态度

素养二：销售经理要具备六大基本技能

素养三：销售经理不可或缺的四大心理素质

素养四：销售经理必须具备全面的素质

第三节 销售经理需要不断提升的四大核心能力

安内的能力：提升团队战斗力

攘外的能力：扫除销售障碍

规划的能力：提升销售的价值

提升的能力：不断加强五大核心竞争力

第二章 销售团队建设：打造一支冠军销售队伍

第一节 如何招聘到明日销售之星？

一、什么方式招聘售楼员最有效？

二、招聘售楼人员应该有哪些标准？

三、如何把握好销售招聘的三个过程？

四、如何给销售人员进行职责定位？

第二节 如何培养明日销售之星？

第一步：明确销售培训目标与要求

第二步：完成销售培训的四项任务

第三步：选择适合部门自身的培训方式

第四步：针对售楼核心业务能力制定培训内容

第三节 如何有效管理明日销售之星？

一、管理销售团队建立绩效考核五大步骤

二、建立一套完善的绩效考核体系需要解决三大问题

三、合理的薪酬制度是绩效管理的有效保障

四、售楼人员的晋升与淘汰需要妥善处理

第三章 销售进程把控：运用销售法则破解销售难题

第一节 如何把控销售的四个核心阶段？

一、预热期：试探市场

<<地产销售经理必备修炼>>

二、强销期：开盘热销

三、巩固期：持续销售

四、尾盘期：完成清盘

第二节 如何制定销售推售计划？

一、根据市场确定产品推售策略

二、根据开发战略确定销售目标

三、策划活动营销的基本策略

四、制定项目销售推广策略

第三节 如何用营销新手段拉动销售？

一、团购营销三大优势

三、商务平台占据房地产电商新趋势的先机

第四节 如何组织有效的促销活动？

关键1：把握销售促进内在特性并进行风险防范

关键2：执行销售促进五大操作流程

关键3：熟练运用销售促进6类实战方法

第四章 销售案场管理：实现销售案场有序管理

第一节 有哪些渠道可以提升销售现场形象？

渠道1：提升销售现场第一形象——售楼部

渠道2：提升楼盘品质形象的代表——样板房

渠道3：提升楼盘实体形象——楼盘现场

第二节 如何营造销售现场热销氛围？

途径1：运用三大策略营造销售现场氛围

途径2：通过现场造势增加销售人气

第三节 如何提高销售经理案场管理水平？

关键1：明确销售经理现场管理六大职责

关键2：有效组织销售现场六大管理工作

关键3：从容应对销售现场管理疑难细节问题

第五章 客户资源管理：完成客户资源挖掘及维护方略

第一节 如何挖掘客户资源？

一、充分运用大客户营销模式

二、拓展可形成团购组织的机构平台

三、利用三大模式挖掘客户

四、运用客户营销SPIN法则

五、通过维护客户关系锁定客户资源

第二节 如何有效处理客户异议？

第一步：学会识别客户的四种主要异议

第二步：遵循异议处理五大原则

第三步：运用六大方法消除客户异议

第三节 如何做好客户投诉服务？

<<地产销售经理必备修炼>>

- 第一步：分析客户投诉背后的动机
- 第二步：处理客户投诉的六个基本步骤
- 第三步：投诉处理的五大策略

<<地产销售经理必备修炼>>

章节摘录

版权页：插图：（2）对工作积极的售楼员的管理 对于此类售楼人员，不需要花额外的经历放在对其的管理监督上，如果他的销售业绩不好，原因往往不在态度，可能是销售技巧需要改进和提高，也可能是运气不太好，那么管理者需要做的就是帮助他改进工作方法，提高工作效率，改善工作绩效，不需要给他太大压力，他自己会调整过来。

所以，不管工作积极性高还是低，都需要关注销售的过程。

重过程就是最好的管理，最有效的管理，好结果是好过程的产物。

2.考核销售业绩以制度为准则 做过基层干部的人都知道，这里面有一个“度”的问题。

情面当然要顾及，否则无法开展工作。

制度也当然要坚持，否则也坐不稳这个位置。

这里面就需要管理者自己来拿捏其中分寸问题，什么情况下要给面子，什么情况下要坚持原则。

考核销售工作时，应该先面子后原则，先惩罚后道理，先做人后做事，当面硬背后软。

（1）先礼后兵 员工做错了事情，或者在做考评的时候，有些小问题或者初次犯错，首先要给面子，不能太认真。

给面子的目的是为了后面不给面子，面子用滥了也就不值钱了，事不过三，第三次再犯错时，就可以很理直气壮地秉公办事了。

在某些时候，领导要先处罚再讲道理，因为在没有处罚前讲道理，很多道理是讲不通的，会受人情的影响。

而在处罚后讲道理，该处罚已经处罚了，无挽回余地，被处罚者也就死心了，管理者不必再面对人情的压力。

而且，先处罚还可以显示出领导的魄力和对这件事情的态度，对于树立威信是有帮助的。

当然，处罚完却不讲道理是不好的，这样下属会觉得你不近人情，产生抵触情绪，所以，安抚是必要的，关键要对方明白处罚的必要性。

（2）做人做事遵循原则 要想让员工信服上司的考核标准，信服上司的做事做法，必须先要让他信服上司这个人。

这就需要管理者平时能够让员工真心实意地服从，认为上司处事是公平合理的，是爱护他们的，这样处罚的时候他们才会心服口服。

（3）当面批评背后表扬 几乎所有的员工都讨厌那种当面笑嘻嘻、背后说坏话的人，这种人被认为是口蜜腹剑。

几乎所有的员工都喜欢那种当面批评你、教训你，背后保护你、爱护你的人，这种人被认为是“刀子嘴豆腐心”。

<<地产销售经理必备修炼>>

编辑推荐

《地产销售精英训练营丛书:地产销售经理必备修炼》借鉴易居中国的顶级代理销售经验作为理论和实战支持,总结出一套销售经理实战经验方法,内容实战性强,参考价值大。

<<地产销售经理必备修炼>>

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>