

图书基本信息

书名：<<莫萨营销房地产经纪人特训课程系列>>

13位ISBN编号：9787122117359

10位ISBN编号：7122117359

出版时间：2011-9

出版时间：化学工业出版社

作者：赵成

页数：167

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>

前言

房地产经纪人，一个挑战自我的职位、一份历练人生的工作。

对于房地产经纪人来说，拒绝、冷脸、跑单、跳单……这些情况屡见不鲜；找客户、寻房源、谈价格、办手续……稍有疏忽都难以成功签约。

所以，要想成为一名优秀的房地产经纪人并不容易。

莫萨营销研究中心针对房地产经纪人的工作特点与内容，策划并编写了“莫萨营销房地产经纪人特训课程系列”图书，旨在提升房地产经纪人业务知识与技能，帮助房地产经纪人从“菜鸟”到“达人”的晋级，是房地产经纪人自我成长的指导工具书。

“莫萨营销房地产经纪人特训课程系列”图书共三本，分别是：《房地产经纪人从入门到精通》、《房地产经纪人实战情景口才训练》、《房地产经纪人门店管理手册》。

它们各有定位，从不同角度对房地产经纪人进行个人能力提升指导，同时又自成一个整体，是全面提升房地产经纪人能力的培训教材。

房地产经纪人的工作性质决定了经纪人不仅要通晓房地产开发、销售等专业知识，而且还要熟知法律、金融、建筑、心理学、宏观政策等方面的知识；同时，在经纪人的个人能力素质方面也有较高的要求：出色的语言表达能力、灵活高效的人际交往手段、积极乐观的心态、强大的心理承压能力等，这些都是一流的房地产经纪人必须具备的。

《房地产经纪人从入门到精通》围绕房地产经纪人如何提高职业水平和精通经纪业务这一主题，运用案例、知识、技能“三位一体”地呈现了房地产经纪人必须提升的九项技能：培养好心态、提升专业度、塑造影响力、增强说服力、编织人脉网、提高工作效率、为客户解决难题、管好自己的身心、不轻言放弃，是房地产经纪人提升工作技能的必备工具书。

本书语言通俗易懂、全而不繁，让房地产经纪人在轻松阅读中掌握与业主、与客户打交道的知识与技能，赢得更多的签约机会。

具体来说，本书内容具有以下三大特点。

一是案例解读，贴近房地产经纪人工作实际，有利于经纪人在实际的工作中灵活使用、结合使用。

二是知识演绎，注重二手房买卖、租赁知识的筛选与更新，囊括了大量的产市场方面的名词与术语，让新手能快速入门。

三是图表演示，展现房地产经纪人在遇到困境时应该采取的方案与对策，使其看了就能用，顺利地实现自我提升。

本书既适合房地产经纪公司、中介公司培训员工使用，也适合房地产经纪人个人自我修炼学习使用。

一线房地产经纪人、房地产中介门店店长以及准备从事房地产买卖、租赁的相关人士均可买来学习，以提升自我综合技能水平。

此外，本书还适合房地产营销培训师、职业技能院校教师开展培训和教学活动时参考使用。

在本书的编写过程中，得到了很多人的帮助，孙立宏、杨扬、李静、刘井学、陈曼、金青龙负责资料的收集和整理，邓长发、廖应涵、杨永余、唐路路、邱小爽、王建霞负责制作了本书的图表，周鸿、程淑丽对本书的部分提纲进行了修改，在此一并表示感谢。

莫萨营销研究中心

内容概要

本书是一本为房地产经纪“菜鸟”快速蜕变为房地产经纪“达人”量身定做的指导工具书。生动且具启发性的案例故事，图文并茂的内容呈现，有助于新入行的房地产经纪人在最短的时间里花费最小的精力来熟悉本职工作并逐步精通房地产经纪业务，从而快速成长为中介精英。

本书围绕房地产经纪人如何培养好心态、提升专业度、塑造影响力、增强说服力、编织人脉网、提高工作效率、为客户解决难题、管好自己的身心、不轻言放弃等主题，以案例、故事、技能“三位一体”的方式，向房地产经纪人展现九项技能的提升技巧。

本书适合一线房地产经纪人、房地产中介门店店长、房地产营销培训师等阅读使用。

书籍目录

- 第一章 好心态创造好业绩
 - 一、弄清自己是做什么的
 - 二、爱上房地产经纪这一行
 - 三、要投入百分百的激情
 - 四、相信自己一定能做好
 - 五、谦虚谨慎的工作态度
 - 六、不经历风雨怎能见彩虹
- 第二章 够专业才能赢得信任
 - 一、精通专业知识与技能
 - 二、房源勘察要打好基础
 - 三、当好业主的称职顾问
 - 四、成为客户的置业顾问
- 第三章 塑造你的影响力
 - 一、专业形象值千金
 - 二、对客礼仪不可少
 - 三、一视同仁待客户
 - 四、让微笑成为武器
- 第四章 增强你的说服力
 - 一、做一个忠实的听众
 - 二、比一比更有说服力
 - 三、话要说到客户心里
 - 四、有效呈现你的房源
 - 五、有时候也需要沉默
 - 六、赞美是最好的语言
 - 七、该说“不”时就说“不”
- 第五章 编织超级人脉网
 - 一、寻找客户的途径
 - 二、不放过任何机会
 - 三、服务为你增人脉
 - 四、诚信能够拢人心
 - 五、双赢才能获认可
 - 六、老客户也是资源
 - 七、私人友谊也要建
 - 八、善赢“难缠”人物
- 第六章 高效率才有高业绩
 - 一、凡事要积极主动
 - 二、有目标有计划再行动
 - 三、日清日结，要事第一
 - 四、掌控自己的业务时间
 - 五、借力创造、利用时间
 - 六、吾日三省方能超越吾身
- 第七章 切实为客户解决难题
 - 一、客户的事 = 自己的事
 - 二、说到做到不过度承诺
 - 三、真正做到替客户着想

四、不带着目的对待客户

五、对客户，不要吝惜你的爱

六、能担当，对客户负责到底

第八章 管好自己的身和心

一、不断给自己加油

二、能够独立地工作

三、大度能容的胸襟

四、换个角度想问题

五、及时释放你的压力

六、保证你的身体健康

第九章 坚持不轻言放弃

一、风过树自直

二、目标要适时调整

三、勇往直前的劲头

四、保持旺盛的雄心

五、压力变成驱动力

六、走出个人低潮期

七、市场低迷期的坚持

章节摘录

版权页：插图：1.不要在意公司内网上的盘源跟进记录每一个盘源，隔三差五就会有同事负责跟进，每一次都会在系统里记录一些跟进的情况，例如“业主说不要再给他打电话”、“业主只放租不卖”、“业主听到是中介电话就骂人”等等，这些记录只能反映业主在上一次跟进时的状况。每一天，情况都有可能发生变化，原来打算放租的业主现在可能想放盘，原来反感中介的业主现在可能需要帮助，所以，经纪人不要特别在意原来的记录，就当这些负面的记录是空白的，心无旁骛地拨打电话就行。

2.不要做重复性提问要通过内网上的跟进记录了解以前的同事询问过业主哪些方面的问题，如果没有重复确认的必要，尽量不要一而再再而三地提出重复性问题，这会让业主烦不胜烦。

比方说，房源的房型、面积、层高、具体地址等信息。

但是，价格问题是个例外，经纪人每次跟进都可以跟业主确认一下售价，看业主的报价是不是开始动摇了。

3.不要过于职业化与功利化尤其是跟关系已经较为熟悉的业主，如果经纪人一拿起电话就是一副公事公办的样子，开口就问房源如何如何，业主会很反感，所以，与业主沟通，不妨生活化一些，有人情味一些，先聊聊家长里短、生活近况，或者问候对方身体状况，等气氛热络起来了再切入正事。

4.不要说风凉话如果业主已经将房源售出，经纪人不可以表现出灰心丧气的样子，更不能说风凉话，例如“您这套房子实在是卖亏了，要是交给我们来谈的话，一定还能多卖四五万”，或者“您这套房真的是70万卖的吗？

我怎么听那家中介说他们是以75万卖掉的”等等。

编辑推荐

《房地产经纪人从入门到精通》：培养好心，良好心态塑高度提升专业度，专业才能赢信任塑造影响力，礼仪形象值千金增强说服力，成功说服有技巧编织人脉网，广建人脉寻客户提高工作效率，卓越效能助业绩为客户解决难题，真诚待客促成交管好自己身心，身心健康是本钱坚持不轻言放弃，持之以恒度低迷帮你提升房地产租售中的9大技能助你快速蜕变为房地产经纪[达人]案例、知识、技能；一位一体情景式的案例解读，指导性的知识演绎，实用化的技能呈现。

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>