

<<我是房产销售冠军>>

图书基本信息

书名：<<我是房产销售冠军>>

13位ISBN编号：9787300166810

10位ISBN编号：7300166814

出版时间：2013-1

出版时间：中国人民大学出版社

作者：[美]拉尔夫·罗伯茨 (Ralph R. Roberts) , 乔·克雷纳克 (Joe Kraynak)

译者：兰渊琴

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>

<<我是房产销售冠军>>

前言

<<我是房产销售冠军>>

内容概要

[内容简介]

“美国房产经纪第一人”拉尔夫·罗伯茨30年房产销售终极秘籍首度揭秘，深刻解析“一年卖掉600套房子”的行业传奇。

这是一部能够帮助你成为顶尖级销售人员的成功指南，充满智慧，卓有成效。

在本书中，作者拉尔夫将会为你呈现他在30多年销售职业生涯中积累的四部分课程——房产销售的修炼课、房产销售的使命课、房产销售的营销课和房产销售的创新课。

其内容不仅仅局限于房产销售的基础知识，还包括“10-10-20技巧”“成功电话销售的4大规则”和“将弹性需求变成刚性需求”等许多灵活实用且独一无二的策略主张与技巧。

通过这些传授，作者希望读者意识到，每个人都能成为不只是优秀的销售人员，而且是伟大的销售人员——真正的超级明星，你的梦想一定能够成为现实。

作者拉尔夫认为，成功所包含的意义远远不止专业上的成功，而且是指生活上的成功，实际上，它更是传达了一种平衡感。

通过这些课程付诸实践，你将能获得一个平衡的人生。

你可以用较少的时间和努力取得较多的销售和利润，你会有更多的时间去追求梦想，与你珍视的人分享高品质的时光，并为社会做出贡献。

总之，你的生活将变得更有价值也更加充实。

[编辑推荐]

《时代周刊》“美国房产经纪第一人”拉尔夫·罗伯茨30年房产销售终极秘籍首度揭秘。

作者拉尔夫·罗伯茨创造了一年销售600套房子的行业传奇，这一销售纪录几乎是一般房产经纪人一年业绩的100倍。

“60分钟打100个电话”、“10-10-20技巧”、坚持不懈地推销自己、将弹性需求变成刚性需求、改善社交的10大方法、正确结单的6大步骤……作者在30多年职业生涯中创造的许多独一无二的销售技巧与策略主张，在书中将一一与你分享。

本书作者为你精心呈现的四部分课程（房产销售的修炼课、房产销售的使命课、房产销售的营销课和房产销售的创新课），将帮助你成为不只是优秀的销售人员，而且是伟大的销售人员——真正的超级明星。

作者拉尔夫认为，成功所包含的意义远远不止专业上的成功，而且是指生活上的成功，实际上，它更是传达了一种平衡感。

作者希望通过阅读本书，你能够获得一个平衡的人生，你的生活也变得更有价值也更加充实。

<<我是房产销售冠军>>

作者简介

<<我是房产销售冠军>>

书籍目录

前言 成为像我一样的超级明星 第一部分 奠基,从脚下开始:房产销售的修炼课 第01课 为今天、明天和你的未来工作 第02课 别做一块跳跳砖 第03课 胜利者创造销售,失败者制造借口 第04课 做个“积极先生” 第05课 明确你的目的地 第06课 没有“计划”,不成“销售” 第07课 把每一项工作都做成“流程” 第08课 别让琐事“锁”住你 第09课 先做最重要的工作 第10课 随时准备奖励自己 第二部分 最重要的是客户:房产销售的使命课 第11课 我是“销售”,而不是“订单接收员” 第12课 谁才是你真正的客户 第13课 你的成功就是我的成功 第14课 少许诺,多付出 第15课 让客户对你另眼相看的6大方法 第16课 将弹性需求变成刚性需求 第17课 约会潜在客户,做最认真的追求者 第18课 敢于对客户说“不” 第三部分 营销,做多少都不嫌多:房产销售的营销课 第19课 不光要到市场上去卖,还要到市场上去买 第20课 不幸也是幸运 第21课 没事“找”事 第22课 你就是“品牌” 第23课 坚持不懈地推销自己 第24课 接触越多,机会越多 第25课 让我们一起“头脑风暴” 第26课 营销,做多少都不嫌多 第27课 用最好的技术做最好的营销 第28课 网络营销,开启新营销时代 第29课 口口相传,善用博客营销 第30课 巧用网络销售引导服务 第31课 诚信,社会化营销的关键 第四部分 突破正负0:房产销售的创新课 第32课 60分钟打100个电话 第33课 10—10—20技巧 第34课 成功电话销售的4大规则 第35课 顶级销售=顶级交际家 第36课 正确结单的6大步骤 第37课 找到你的“黄金搭档” 第38课 拥有你的“激情导师” 第39课 无心的选择决定你的成败 第40课 小点子,大机会 第五部分 JustDolt:成为房产销售冠军 第41课 重要的不是数字,永远是人 第42课 跟随成功的足迹前行 第43课 学习,永远不应该停止 第44课 做一名终生的学习者 第45课 成为领域内的“就找他” 第46课 向多文化市场扩张 第47课 失败是成功的一环 第48课 铂金规则,先舍后得 第49课 建立自己的销售队伍 第50课 管理 销售 第51课 JustDolt 第52课 如果你不做,答案永远是“不” 译者后记

<<我是房产销售冠军>>

章节摘录

版权页：插图：了解产品和市场十分关键。

我不关心你卖的是什么，但我坚定地相信你必须了解你自己销售的产品或服务。

不是一般地了解，而是要由内而外透彻地了解。

这就意味着你必须亲自体验它。

假如你是销售考维特的，你最好驾驶考维特；假如你卖吉他，你就应该会弹吉他。

让我给你讲讲我们底特律的一个旅游代理帕蒂的事吧。

她是密歇根最古老、最大的一家旅游代理培训公司的总裁。

她自己本人也曾是一名旅游顾问。

当我问帕蒂一个好的旅游代理需要做什么时，她回答说一个成功的旅游顾问首先必须去过很多地方：

“你必须了解你推荐的那些目的地、游船以及度假胜地。

”帕蒂曾经到访过50个不同的国家，而且在超过15条游船上航行过。

基于这些经验，帕蒂可以给客户推荐游船航线、酒店或目的地，还能够告诉大家很多相关的知识。

并不是许多旅游代理都拥有如此广泛的产品知识，然而它却是帕蒂获得成功的一个关键因素。

要获得专业的知识可能比你想象的要容易一些。

每年我搬家的时候，通常都可以降低销售佣金，因为我是自己的房地产代理。

而对帕蒂来说，则可以利用航空公司和酒店等提供给旅游代理的深度折扣。

有时候，旅游代理可以获得25%的机票折扣、50%的酒店折扣、游船费用可以低至每天35美元，提供这些折扣给他们，就是为了让它们能够亲身体验各个旅游项目。

假如你是做销售工作的，而且有机会既做销售人员又做客户，我强烈建议你利用好这个机会。

购买并且使用你所销售的产品会给你一个独特的视角，即客户的视角。

当然，假如你销售的是心脏起搏器，那么你不可能为了获得客户的视角而给自己也安装一个，但是你可以改用另一种方法：与使用心脏起搏器的患者以及负责安装并维护心脏起搏器的外科医生进行广泛交谈。

总之，跟产品或服务的最终用户距离越近越好。

<<我是房产销售冠军>>

后记

第一次看到书名，我就想起了在外企做营销工作时那些追赶时间与进度的日子。

是啊，对于普通人来说，一年365天，四个季节，春华秋实，花开花落。

而对于营销人员来说，一年52周，每一周都有每一周的任务和目标，每个月都要开会回顾，每个季度都要总结。

读着拉尔夫的书，那一幕幕仿佛又来到眼前。

52周的成功销售，那是多少人的梦想啊！

拉尔夫是令人羡慕的，他入行早，又得到良师的指点，很年轻就悟出了许多销售的秘诀。

这些秘诀，如今在我看来如醍醐灌顶，真恨不得能令时光倒退，让我重返商场，将它们一一尝试。

我相信拉尔夫，我相信作为一个踏着前人成功的足迹，跟随着众多导师的引领，自己又善于从错误中学习的人，他的话都是很有道理、值得尝试的。

虽然有些方法听起来似乎有悖常理，比如铂金规则、开除最差客户，但是仔细想来又是满含哲理的。

拉尔夫深谙古老的商业成功之道，那就是要拥有积极情绪，有计划、讲条理，注重关系培养，永远虚心，不放过学习机会，当然还要勤奋刻苦。

信任前辈、尊重传统的拉尔夫是一个前卫新潮的人，他永远在潮流的前沿，是新技术新事物的积极使用者和倡导者。

我相信，这也是他成功的另一个重要原因。

墨守成规、与时代作对、不愿接受新事物的人是注定要被时代淘汰的。

拉尔夫同时又是完美的销售人员与领导者的结合体，他用自身的经历和平实的语言，告诉我们独行侠的悲哀以及团队的优势。

当今时代，成功的销售人员不再是挨家挨户敲门的推销员，而是兼任销售人员的指挥员。

对于拉尔夫来说，成功的销售始于聘请助理，这一点，想来是出乎好多人的意料吧。

如今，一个成功的销售人员不仅要擅长推销，还必须懂得人员管理，同时独具慧眼，可以广揽天下英才。

虽未谋面，我已经通过《我是房产销售冠军：“美国房产经纪第一人”的成功之路》将拉尔夫当成了一个知心朋友。

虽然不太可能重返商场，但我还是会把这本书当作生活中的良师益友，因为书中的很多方法不仅适用于销售，而且适用于生活的各个方面。

正像拉尔夫所说的，成功所包含的意义要远远大于事业上的成功。

拉尔夫带给大家的，是让我们获得成功人生的秘诀。

他希望我们在读完本书后，能够获得一个平衡的人生，能够给予家人、朋友和自己更多时间，也能够为社会做出更大的贡献。

毕竟，对于很多人来说，这才是真正的成功。

读完本书，我跃跃欲试，很想照着书中所写去工作，去实现自己的很多梦想。

我认为，拉尔夫能够实现他的所有梦想，我也能。

相信你读完这本书也会有同样的感受。

翻译的过程十分愉快，朋友们的帮助使得过程更加顺利。

感谢湛庐文化财富汇编辑部的信任与支持，还要感谢John Holman、邓平模、蓝譞、唐媛岳、陈宁、张志龙的帮助，他们或帮助我更准确地理解原文，或帮助我明确书中的技术及专业词汇的正确译法，或对中文行文提出了宝贵的意见。

<<我是房产销售冠军>>

编辑推荐

<<我是房产销售冠军>>

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>