

<<售楼高手10日通>>

图书基本信息

书名：<<售楼高手10日通>>

13位ISBN编号：9787501784325

10位ISBN编号：7501784329

出版时间：2008-3

出版时间：中国经济出版社

作者：冯章 张思光

页数：245

字数：226000

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>

## <<售楼高手10日通>>

### 内容概要

近年来，房地产业一直是我国经济发展的热点，对我国经济保持快速增长起了重要支撑作用。随着中国房地产市场由卖方市场转向买方市场，今天的房地产销售人员不再是简单的“营业员”、“算价员”，而应是能为客户提供购房、投资、置业专业顾问服务的“物业顾问”，应该是能为发展商反馈市场信息、提供营销决策参考性意见的前线营销人士，是发展商经营理念 and 经营思想的自觉传播者。

当然，要做到这一点，需要通过大量的学习，不断实践，本书就是帮助销售人员系统学习售楼知识，对售楼人员进行全面的培训。

全书分为十章，每章约十个问题，均为问答形式。

许多售楼中的实际问题在本书中都能得到圆满的答案。

本书具有很强的针对性和实用性。

## <<售楼高手10日通>>

### 书籍目录

- 第1章·打造售楼高手：必备知识 1 房地产营销的特点有哪些？
  - 2 商品房认购预售管理的主要内容是什么？
  - 3 什么样的房屋买卖才具有法律效力？
  - 4 客户购房程序有哪些？
  - 5 购房贷款的种类与条件是什么？
  - 6 客户申请贷款有哪些程序？
  - 7 楼盘调研的基本参数是什么？
  - 8 如何计算房地产面积？
  - 9 施工图中常用符号的含义是什么？
  - 10 怎样阅读建筑施工图？
- 第2章·提升素质、塑造风采 1 售楼人员应具备哪些理论基础？
  - 2 售楼高手应具有哪三种心理素质？
  - 3 售楼高手最显著的特征是什么？
  - 4 售楼人员有哪些主要义务？
  - 5 售楼人员的基本要求是什么？
  - 6 售楼人员开发客户的重要方法有哪些？
  - 7 楼盘销售有哪10种常用方法？
  - 8 售楼人员应注重哪些礼仪规范？
  - 9 什么样的着装最适合售楼人员？
  - 10 怎样掌握好交往礼节
- 第3章·售楼业务八大流程 1 售楼人员的一般工作程序是什么？
  - 2 怎样进行楼盘调查与分析？
  - 3 如何寻找潜在客户？
  - 4 怎样进行现场接待？
  - 5 如何进行楼盘介绍 6 如何做好客户追踪工作？
  - 7 签约应注意哪些事项？
  - 8 收取定金应遵守哪些规范？
  - 9 如何办理房屋入住手续？
- 第4章·学会洞察客户的心 1 怎样学会观察客户？
  - 2 怎样透视客户的性格特征？
  - 3 如何认识购买行为 4 影响购买行为的主要因素有哪些？
  - 5 如何分析消费者自身因素对购买的影响？
  - 6 怎样分析一般因素对购买的影响？
  - 7 影响写字楼销售的主要因素是什么？
  - 8 影响商业楼销售的主要因素是什么？
- 第5章·引导客户看楼技巧 1 怎样选择合适的楼盘？
  - 2 如何设计合理的看楼方案？
  - 3 引导客户的途中有哪些交流秘诀？
  - 4 引导客户看房应注意哪些礼节？
  - 5 介绍现房应遵循哪些原则？
  - 6 介绍现房的要点是什么？
  - 7 引导客户看期房有哪些技巧？
- 第6章·售楼高手的语言技巧
- 第7章·在谈判中致胜
- 第8章·打消客户异议的诀窍
- 第9章·楼盘销售谋略
- 第10章·楼盘的促销技巧

<<售楼高手10日通>>

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>