

<<房产销售快速成交50招>>

图书基本信息

书名：<<房产销售快速成交50招>>

13位ISBN编号：9787513612555

10位ISBN编号：7513612552

出版时间：2012-3

出版时间：中国经济

作者：华英雄

页数：201

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>

<<房产销售快速成交50招>>

内容概要

做好准备，引导客户看楼技巧；开场接待，打响销售第一枪；售楼跟进，升级客户购买欲望；产品介绍，不卖房子卖理念；心理博弈，客户异议处理技巧；完美签单，临门一脚签约成交。

<<房产销售快速成交50招>>

作者简介

华英雄，华英雄是谁？

华英雄，资深沟通训练专家；中国名师学院研发主任；浙大继续教育学院客座教授；上海交通大学成人教育学院客座教授；华东师范大学免费师范生和研究生兼职导师；2010年上海世博会沟通礼仪教练；2009年被评为全球华人十大礼仪培训师；2008北京奥运会礼仪训练师；2006中国培训师竞争力排行榜被评为中国十大最具潜力培训师；阿里巴巴特邀视频直播讲师；中华讲师网品牌讲师.....

<<房产销售快速成交50招>>

书籍目录

第一章 做好准备，引导客户看楼技巧

- 第1招 掌握售楼必备的房地产专业知识
- 第2招 熟悉所售楼盘的优点和特点
- 第3招 掌握客户的购房需求
- 第4招 挖掘客户的购房预算
- 第5招 如何应对不同类型的客户

第二章 开场接待，打响销售第一枪

- 第6招 怎样留给客户良好的第一印象
- 第7招 给顾客适度的空间
- 第8招 如何拉近与客户的关系
- 第9招 掌握与客户寒暄的技巧
- 第10招 如何接听客户热线电话
- 第11招 客户再度光临的接待技巧
- 第12招 老客户介绍的新客户到访要怎么应对
- 第13招 学会销售中发问的技巧

第三章 售楼跟进，升级客户购买欲望

- 第14招 客户看了很多房子都不满意
- 第15招 客户说暂时不需要，不着急
- 第16招 客户多次到访，对产品已经很熟悉
- 第17招 怎样激发低调客户的购买兴趣
- 第18招 赞美客户有眼光
- 第19招 客户与亲朋一起看房且意见不统一
- 第20招 给客户真诚的购买建议
- 第21招 针对有缺陷房源，引导客户看样板间
- 第22招 掌握合适的时机跟进
- 第23招 如何把握客户的心理变化

第四章 产品介绍，不卖房子卖理念

- 第24招 客户说房子一般般，不是很喜欢
- 第25招 客户问小区升值空间怎样
- 第26招 客户说“我住顶层，夏天会不会漏雨”
- 第27招 客户拿竞争对手的优势楼盘来比较
- 第28招 客户说离市中心太远
- 第29招 客户说“户型不好”
- 第30招 客户说“离学校太远，影响孩子上学”
- 第31招 如何向客户介绍期房
- 第32招 如何向客户介绍现房

第五章 心理博弈，客户异议处理技巧

- 第33招 客户说朋友也在此买房，总价低6万
- 第34招 客户说“我是你的××介绍来的，你要给我折扣”
- 第35招 客户说小区的交通比较落后
- 第36招 客户说“别的都好，就是客厅太小，是暗厅”
- 第37招 客户说小区周边的配置不完善
- 第38招 客户说“卫生间没有窗户，空气不流通”
- 第39招 朋友说这房子隔音效果不好
- 第40招 客户嫌交房期太长

<<房产销售快速成交50招>>

第六章 完美签单，临门一脚签约成交

第41招 客户存签约时看到某条款感到犹豫

第42招 客户说“小区现实情况和广告宣传如果不一致怎么办”

第43招 客户一直在犹豫，不想马上付款

第44招 客户说价格太贵了，你便宜1万我就买

第45招 客户想来想去，不知道哪栋房子好

第46招 客户想等房子降价后再买

第47招 客户嫌房子风水不好

第48招 促进签约的有效方法

第49招 新售房价格下降，客户要求退订

第50招 签约流程与注意事项

后记

<<房产销售快速成交50招>>

章节摘录

版权页：提示一：可以强调楼盘的物有所值，但是不要给客户介绍更多的楼盘这样的客户通常是对楼盘持肯定态度的，让他们委决不下的并不是楼盘本身的大问题，要想让他们下单，售楼人员就要强调楼盘的物有所值，让客户没有后顾之忧。

如果给客户介绍更多的楼盘工期选择，他们就难免会因为分心而节外生枝，出现不必要的麻烦。

提示二：不要使用“房子很紧俏有人等着要看”的把戏“房子很紧俏有人等着要看”的方法在这样的客户面前几乎不会奏效，反而会让客户轻易识破，与其冒着失去客户信任的风险，倒不如真诚地为客户出谋划策。

1.与客户旧有的生活环境对比，激化客户心中的矛盾客户之所以看房，就是因为对现状不满，这也是客户买房的动机。

售楼人员可以巧妙地引导客户对自己旧有的生活环境和将会拥有的生活环境进行比较，以凸显、激化客户心中的矛盾，最终让客户产生强烈的购买欲望。

如售楼实景的售楼人员就是接过客户的话头将客户现有的居住情况中的问题合理地表达出来，自然地让客户看到其危害，在对方的“伤口”上撒了一些盐，然后将其注意力引到购房付款细节上，进而收缩话题，顺理成章地引导客户设想购买新房后的情景，与老房子形成强烈反差，给客户一种拥有新房子的欲望。

这样，成交就是水到渠成的事情。

<<房产销售快速成交50招>>

后记

阅读本书不是为了无聊时的消遣，而是为了行之有效地提高自己的语言表达能力，最大限度地提升自己的销售业绩。

俗话说：“一手漂亮字，一口漂亮话。”

”在现代社会，口才的好坏决定一个人的事业成功与否、能力大小。

作为一名销售员，说得一口漂亮话、学得一手漂亮的销售技能更是为人之本、立身之命。

同样是销售，同样的目的，不同的语言表达所实现的目标截然不同。

不当的推销语言只是将听众更远地推开，而恰到好处的销售可以把不可能变成可能，再把可能变成切实的订单。

在这个过程中，良好的销售口才就是扭转乾坤获得回报的必经途径。

从预约客户到接待客户，从赢得客户的信任到最终成交，这是每一名销售人员必须功克的堡垒。

感谢中国经济出版社戴玉龙编辑，在本书的策划、审订、编写及出版过程中，他做了大量工作，付出了辛勤的劳动。

我还要感谢李丽、段洁，文字录入由她们代劳完成，本书所使用的资料，系统均由郑伟、刘伟收集、整理完成。

胡萍、何菲菲、贺庆平在讨论稿上花费了数小时，在书中增添了他们的宝贵经验，许晓莉小姐、许桂英女士和贺时茂先生仔细地审读了最后的手稿。

此外，我还要对以下各位人士表示感谢：王娇、张继兵、姚晶、李利红、孙夫才、胡维、鲍金、万佳、刘荣、陈谦，在写书期间给予我的支持并提出宝贵的意见，在此以表谢意。

本书是笔者从业十几年的经验和心得，若本书能对读者有任何点滴启发，或对读者的销售业绩的提升有任何抛砖引玉的微薄作用，那是笔者写作此书的最大理想和根本目的。

若书中某一段落或某一句话能让你产生共鸣，作者亦深感欣慰。

最后，祝读者朋友们业绩倍增，“钱途无量”！

<<房产销售快速成交50招>>

媒体关注与评论

终于看到华英雄的著作，可谓十年磨一剑，华英雄对任何事总是有一些独到的见解。相信每个读者都会从书中受益！

——李力刚（中国猎课网董事长、中国著名营销大师）英雄的书就有英雄的气概！

——李任飞（中国培训总联盟副主席，管仲纪念馆名誉馆长，2011杰出国学导师）作为中华讲师网的品牌讲师，作为中国名师学院的研发主任，这本书是华老师培训课堂体会的结晶。

——唐平（中华名师学院执行院长，中华讲师网CEO）华英雄的课程如此受欢迎，我相信他的书也会让更多的人受益。

——张伟（上海新长宁集团长宁现代教育培训中心执行校长）

<<房产销售快速成交50招>>

编辑推荐

《房产销售快速成交50招》编辑推荐：典型的案例、超强的实用性。
沟通训练专家倾情讲授使数万人受益的实用销售技巧，让你成为世界上最伟大的销售高手！

<<房产销售快速成交50招>>

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>