

<<售罄>>

#### 图书基本信息

书名：<<售罄>>

13位ISBN编号：9787513619691

10位ISBN编号：7513619697

出版时间：2013-4

出版时间：中国经济出版社

作者：邓小华

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>

<<售罄>>

内容概要

<<售罄>>

作者简介

邓小华，实战派地产经营管理教练、业绩提升专家；优势售楼法创始人；奥锐管理顾问总经理；广东省房地产行业协会特邀高级讲师；广州/佛山/惠州/南海/韶关等地房地产经纪人考证班特邀高级讲师；国内多家知名地产中介机构管理顾问。

著作有《售罄》、《门店利器》、《售楼王》。

帮助数十万地产经纪人、门店店长、区域总监成长培训、辅导过的学员及企业遍布中国百强经纪机构。

## 书籍目录

快篇1 让业主不好意思说“不”的销售线索锁定法2 偶尔“故意弄错”式销售也可以取得令人吃惊的效果3 一“名”惊人，伸手之间就让顾客再也忘不了你4 第一次接触顾客时如何在30秒内吸引顾客注意力5 让顾客迅速达到购楼巅峰情绪的标签法6 让顾客自动成交的“聚焦”带看术7 如何让自己的顾客实现爆炸式增长8 世界上最疯狂的房屋销售会是怎样的9 如何利用特殊事件瞬间推倒顾客观望心理的多米诺骨牌10 让置业者不得不说“ Yes ”的销售心理控制术11 让顾客无暇思考的送定成交法则12 如何设计看楼路线，才能让顾客迅速决策13 你知道多少这些逆转成交术14 如何顺水推舟，快速搞定难缠客户准篇15 房屋介绍中如何开发“点石成金”的推销话术16 颇具“道德”争议的顾客心理击破术17 让顾客不好意思再砍价的房屋价格诉求法则18 匪夷所思的层进式需求引导术19 网络营销中如何快速锁定销售线索，挖掘“金矿”客户20 每次看完房屋，如何将成交逼定藏于无形21 精准营销，顾客需求鉴定的NEADS公式22 如何塑造房屋价值，引爆顾客购楼情绪23 让顾客无法货比三家的“唯一性”成交法则24 房屋销售，搞对时间真的这么重要吗25 是的，你可以将冰卖给爱斯基摩人26 牵着顾客鼻子成交的第一售楼技巧27 原来故事营销也可以击中顾客需求痛点28 打好电话，为业绩插上翅膀狠篇29 以柔克刚的同情心法则30 售楼逆境中，如何反败为胜的不二法门31 防范行家踩盘/撬盘的强效法则32 让顾客自己说“我一定要买”的痛苦成交法33 售楼谈价中，如何利用数字促进成交34 如何利用二度谈价法，将底价进一步打压35 如何排除售楼竞争，让顾客别无选择36 让顾客言听计从的从众成交法37 匪夷所思的第三人需求成交法38 让对手陷于瘫痪的排他竞争术39 成交签约时，如何有效防范行家干扰40 有效应对跳单的方法，你曾用过几种41 拍桌子成交法，你敢用吗42 让顾客乖乖就范的万能拒绝公式43 如何强势攻占竞争对手业务资源贴篇44 销售进化论，传统的销售方法正在不断被淘汰45 让顾客在无意间主动配合你的互动式成交法46 高效楼盘介绍的“2+3+1”黄金法则47 彻底消除顾客警戒心理的售楼关系学48 房屋销售中，如何每次都让顾客喜出望外49 房屋销售，如何有效逆转“参谋”的观点50 让顾客渴望买楼的FAB法则51 你不可忽视的“卖居住”与“卖生活”差异52 倍增业绩的“嘴甜”成交法53 如何让顾客记住你，想同你买楼54 让顾客无法抗拒的服务成交理念55 售楼中，眼泪也有她的妙用56 让工作精力10倍旺盛的“吸引力”法则57 如何利用高科技倍增销售业绩58 让业绩暴风骤雨般突破的售前服务勤篇59 喜欢，掏出卡片，迈向成交60 试探性成交将助你提升30%业绩61 让顾客一辈子都同你买楼的“加码”销售62 同一天里，你进餐厅的次数最多是几次63 连续3年平均每天卖一套房子的秘诀是什么64 如何迈向巅峰售楼65 你也可以轻松说服顾客的物理成交法66 坐销与行销的业绩会有多大区别67 如何高效教育顾客迅速决策成交68 怎样做到：一开口，顾客就相信你69 房屋销售中，死缠烂打的尺度是什么70 9比1谈判原则引发的售楼新思考71 你常犯这种因“嘴勤”而丢失业务的错误吗72 售楼常胜冠军是如何炼成的

## &lt;&lt;售罄&gt;&gt;

## 章节摘录

第1章 让业主不好意思说“不”的销售线索锁定法 情景1： 经纪人：先生，请坐！  
请问有什么可以帮到您？

业主：我在对面××花园A1栋603的房子想出售，精装修，楼龄5年，7成新，无贷款，60平方米，两室一厅。

经纪人：先生，请问您的心理价位是多少？

(先了解顾客期望值再出价) 业主：50万元。

(市场价55万元，顾客自己知道卖得便宜，由于急需钱，所以降低售价。

但顾客脾气不太好，易发怒) 经纪人：太贵了！

(一般经纪人的口头禅就是说“太贵了”) 业主自己知道卖得便宜了，听到经纪人说太贵了，一气之下，走人了。

情景2： 经纪人：先生，请问您电话号码是多少？

(顾客说完自己的房屋情况后，经纪人想登记顾客联络方式) 业主：不用了，我回家想一下，想好了，明天打电话给你。

(顾客一边用经纪人的名片敲敲桌子，一边说不想给经纪人电话) 情景3： 置业顾问：先生，麻烦您在这儿登记一下联系方式。

(置业顾问带顾客看完样板房后，引导顾客回到销售中心，经过一番推介后，顾客要走，这时置业顾问安排顾客在前台做一下来访记录) 业主：不用了，下次来看楼，我打电话给你。

(顾客一边同置业顾问说话，一边走出了销售中心) 上述发生在二手房销售及新房销售中的情景，你是否也非常熟悉呢？

我们向顾客/业主索要联系方式时，经常被对方拒绝，对方不配合，不愿意给我们电话，这主要是什么原因呢？

以情景1为例，当顾客说到“50万元”时，难道我们不应该说“太贵了”吗？

50万相对市场价的确不贵，甚至是便宜，但是我们能说“价格合理，不太贵”吗？

相信你也非常清楚，这绝对不会是一个合格的经纪人该讲的话。

在业主前来委托售楼时，不论他报出的价格是高还是低，我们一定要轻微压价，为日后有顾客真的要买这套房子而打压业主价格埋下伏笔。

但是，如果说“太贵了”，对方可能会立即离开，让我们失去一次机会。

那么，说“太贵了”不行，说“价格合适”也不行，到底应该如何应对？

我们先来看下面这组对话。

经纪人：先生，请问贵姓？

业主：我姓张。

经纪人：张先生，请坐，先喝杯水。

(经纪人一边拉开椅子，一边跑步去倒水) 业主喝了一口水。

经纪人：张先生，您好，我叫××，这是我的名片，请问可不可以跟您交换一下名片？

业主：不好意思，我没带名片。

(顾客一边接着名片，一边说) 经纪人：不要紧，留个电话也行。

(一边说，一边翻开自己的客户记录本) 业主：我的手机号码是138××××××××。

经纪人：张先生，我很乐意为您服务，请问有什么可以帮到您？

业主：我在对面××花园A1栋603的房子想出售，精装修…… 经纪人：先生，请问您的心理价位是多少？

(先了解顾客期望值再出价) 业主：50万元。

经纪人：太贵了！

在这种情况下，哪怕业主一气之下走人了，作为销售线索锁定来讲，也是不用担心的。

因为经纪人在这之前就已经取得了业主的联系方式。

之后，可以在恰当的时间再与业主联系，只要有购楼客户，一般业主是不会拒绝你带客户来看楼的。

<<售罄>>

因此，在锁定顾客销售线索时，应注意以下两个方面。

一、在相互认识时就要求顾客提供联系方式 第一次接触顾客 / 业主时，给顾客 / 业主的第一印象，了解顾客 / 业主需求等非常重要，但所有这些能继续推进下去的前提是我们有顾客 / 业主的联系方式，可以主动联络顾客 / 业主，不断沟通，最后达成销售。

因此，在第一次接触顾客 / 业主时，就可以通过交换名片来取得顾客 / 业主的联系电话。

这样做的好处是，哪怕接下来的接触中顾客 / 业主对我们有任何不满意而离去，但因为我们已经取得联系电话，就可以通过主动、积极的服务来弥补之前的错误，否则，销售的机会立即消失。

P3-5

## <<售罄>>

### 媒体关注与评论

《售罄》这书名好，凭“售罄”二字就已经掌握销售主动权。  
根据顾客需求，竭尽所能为其调整资源，实现真正意义上的售罄。

——骊特（中国）房产集团董事长 李特 《售罄》是鲁房置换和儒房地产近千家门店的指定教材，帮助数十万地产销售人员成长。

喜闻邓小华老师全新的《售罄》即将出版，相信它将帮助更多的房地产经纪人取得更好的业绩，轻松迈向售楼巅峰。

——山东鲁房控股有限公司董事长 李振 楼盘有形，销售有道，《售罄》以睿智的思维、专业的语言和积极的态度，向我们揭示一个行业成功的秘诀，它独特的魅力将引领我们去感受不一样的销售之旅。

——惠州隆源地产集团董事长 王海雄 《售罄》一书是房地产销售的顶级培训用书。

——湖南长沙新环境集团董事长 袁李 《售罄》是房地产经纪人必备的课本，真诚、务实、实践性强，传递一种积极向上的态度，具有正能量。

——重庆大业兴房产董事长 蒋斌 我与《售罄》有不解之缘，做经纪人时获得的第一份奖品就是《售罄》，是《售罄》让我坚持留在了房地产经纪行业。

2010年我创建了自己的公司，现在公司已发展成十几家门店、近200人的规模，感谢《售罄》，期待《售罄》。

——云南锦世地产董事总经理 蒋宪华 《售罄》贴近实战，不虚不空，是房产中介从业人员必备良书。

——西安金爵房产董事长 刘宗元

### 编辑推荐

《售罄2:地产销售100%成交心理学》编辑推荐：什么是房地产销售技巧？

它与“忽悠”的区别在哪儿？

将没电梯的顶楼（九楼）房屋卖给一位70岁的老太太，是成功运用技巧的结果，还是纯粹“忽悠”人？

其实，“将一根稻草说成一根金条”这不是技巧，是“忽悠”，这么干销售，你干不长。

“将一根金条说成一根金条”才是真正的技巧。

顶层（九楼）的房屋根本不适合70岁的老太太，所以任何将顶楼（九楼）的房子卖给70岁老太太的方法都不是销售技巧。

运用销售技巧的前提是房地产销售人员的诚信，离开这个前提，任何销售技巧都会变成“忽悠”。

明白了这个道理再看《售罄2：地产销售100%成交心理学》，你就可以轻松深入买房者内心，窥探他的心理变化，掌控交易全过程。



## <<售罄>>

### 名人推荐

《售罄》这书名好，凭“售罄”二字就已经掌握销售主动权。

根据顾客需求，竭尽所能为其调整资源，实现真正意义上的售罄。

—— 骊特（中国）房产集团董事长 李特 《售罄》是鲁房置换和儒房地产近千家门店的指定教材，帮助数十万地产销售人员成长。

喜闻邓小华老师全新的《售罄》即将出版，相信它将帮助更多的房地产经纪人取得更好的业绩，轻松迈向售楼巅峰。

—— 山东鲁房控股有限公司董事长 李振楼盘有形，销售有道，《售罄》以睿智的思维、专业的语言和积极的态度，向我们揭示一个行业成功的秘诀，它独特的魅力将引领我们去感受不一样的销售之旅。

—— 惠州隆源地产集团董事长 王海雄 《售罄》一书是房地产销售的顶级培训用书。

—— 湖南长沙新环境集团董事长 袁李 《售罄》是房地产经纪人必备的课本，真诚、务实、实践性强，传递一种积极向上的态度，具有正能量。

—— 重庆大业兴房产董事长 蒋斌我与《售罄》有不解之缘，做经纪人时获得的第一份奖品就是《售罄》，是《售罄》让我坚持留在了房地产经纪行业。

2010年我创建了自己的公司，现在公司已发展成十几家门店、近200人的规模，感谢《售罄》，期待《售罄》。

—— 云南锦世地产董事总经理 蒋宪华 《售罄》贴近实战，不虚不空，是房产中介从业人员必备良书。

—— 西安金爵房产董事长 刘宗元

<<售罄>>

#### 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>