第一图书网, tushu007.com

<<售楼王道>>

图书基本信息

书名：<<售楼王道>>

13位ISBN编号：9787513900379

10位ISBN编号：751390037X

出版时间：2011-1

出版时间：民主与建设

作者：李星星//贾禄丰

页数：263

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

第一图书网, tushu007.com

前言

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，房地产销售人员也面临着各种各样的问题和挑战：为什么大多数客户只看不买？
为什么我越殷勤，客户越疏远？
为什么我的工作做的十分到位，客户还是挑三拣四？
为什么产品与客户要求差不多，客户还总在犹豫？
为什么好不容易要达成的交易，在即将成交的时候客户却突然变卦？
为什么别人的业绩总比我高？
为什么做房产销售员这么难？
作为售楼员，你想改变现状吗？
想知道楼房到底应该怎么卖吗？
赶快翻开本书吧，它会让你在最短的时间内掌握最实用的销售技巧，突围市场困局，突破自身局限，让你的楼房卖得又多又快又轻松！
本书针对房地产销售员在售房过程中遇到的各种情境，详细地介绍了各种销售方法和技巧，内容全面而实用。
本书共分为五大部分，其中包括房地产销售员的自我认知、自身修炼的技巧，慧眼识客户、全方位挖掘客户需求的技巧。
销售礼仪、接触客户、与客户沟通、应对客户异议的技巧，促成交易、客户跟踪的技巧和售后跟踪服务的技巧等。
总之，本书包罗万象，事无巨细。
本书汇集了众多房地产销售员的销售经验和技巧，可以帮助房产销售员迅速提升房地产销售技能。
全书结构合理，内容通俗易懂，书中配有大量实际案例，有助于房产销售员深入领会，快速吸收，早日加入王牌售楼员的大军！
编者

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《售楼王道：房子就该这样卖》语言简洁、内容由浅入深，注重速成，从实战的角度出发，讲解了售楼人员必备的基本理论知识、房地产销售程序和销售技巧，是笔者多年从事房地产营销工作的实践性总结，避免了大话、套话。
它能使业内人士快速了解楼盘销售工作的基本知识与技能；熟悉售楼实战的步骤与方法；掌握自我提高技巧，亲身体会售楼实战演练。
在两位作者精辟的观点、超脱的视角、诙谐幽默的语言中，读者能体会到一种醍醐灌顶般的阅读快感。
每一位售楼员阅读《售楼王道：房子就该这样卖》后，在最短的时间内，不仅能独立上岗进行销售，而且销售业绩也会实现质的飞跃，并最终成为王牌售楼员，在楼市热潮中有所作为。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

李星星，毕业于华中师范大学信息管理系，学成后主要从事房地产营销策划、房地产实操研究、房地产实战图书编写以及售楼员和房地产经纪人员职业培训等业务。

毕业于国内知名大学政法学院，毕业后长期参与房地产销售工作的研究与学术交流，对于楼盘的销售进行了深入研究，有着独到的见解，并具有实践经验，是国内知名实战型房地产研究策划人。

<<售楼王道>>

书籍目录

第一篇 运筹帷幄，细微之处见转机第一章 自我认知：认识自己+塑造自己第一节 楼房销售员应具备的心态第二节 明确自己的角色定位——你不仅是个售楼人员第三节 素质比技巧更为重要——认真分析你还欠缺什么第四节 对你的楼盘了然于胸——不要告诉客户不知道第二章 洞悉客户：客户心理+客户需求第一节 了解客户心理——售楼员的换位思考第二节 分析客户需求——不要把梳子卖给和尚第二篇 慧眼识玉，中的与否知得失第一章 开拓备战：客户找寻+客户细分第一节 客户的找寻与筛选第二节 不一样的客户需不一样的服务第二章 来访接触：销售礼仪+接触技巧第一节 塑造你的职业化形象第二节 如何接听售楼热线第三节 如何电话拜访客户第四节 如何接待来访客户第五节 如何向客户介绍楼盘第六节 如何带客户参观现场第七节 如何与客户进行谈判第八节 莫忽视与客户道别第三篇 成竹在胸，举手投足定成败第一章 接洽谈判：谈话技巧+心理战术第一节 如何留意客户细微心理变化第二节 如何让介绍生动起来第三节 贴近购房者的心第四节 诱发购房者的购房欲望第五节 进行有力的说服第二章 解决问题：专业推销+化解拒绝第一节 遇见困难时的心理调节第二节 排除影响客户干扰因素第三节 认真对待客户的投诉第四节 客户拒绝购买及困难排除第三章 一气呵成：把握时机+抓住机会第一节 落定前的工作第二节 成交的技巧第三节 交易完成后的工作第四篇 遵规守矩，平正稳妥铸辉煌第一章 排除异议：甄别异议+滴水不漏第一节 判别与正确对待异议第二节 如何说服客户异议第二章 善始善终：付款方式及认购书的签署第一节 付款方式计算应注意的问题第二节 认购书签署应注意的问题第五篇 精诚之至，精益求精树口碑第一章 售后服务：体贴周全+热情洋溢第一节 正确看待售后服务第二节 跟进客户体现专业形象第三节 建立良好的客户关系

章节摘录

小张之所以一眼就让顾客看出是新来的，是她说话的声音与神态暴露了自己的身份，顾客从她胆小慎微的状态就能判断出她是个新手，老手不可能是这种状态的。
很显然，顾客是个财大气粗的买主，且不拘小节，大大咧咧。
当顾客走进来时，不等顾客自己发话，小张就应迎上前去，主动与对方握手：“ 先生您好！
”这样，就变被动为主动，只要掌握了主动权，恐惧与胆怯就会退避三舍，取而代之的就是自信、落落大方。
恐惧来自于无知，自卑更多源自于用自己的缺点和别人优点对比的结果。
充分的准备和积极的行动是对付恐惧、胆怯最好的武器。
白信是什么——自信就是发自内心的自我肯定和相信，是一种积极的心态，是获取销售成功的最重要的精神力量。
当然最关键的是要找出让你不自信的源由，没有成功让你不自信？
分析自己所遇到的挫折，一个个解决它，成就感会让人恢复极大的自信。
对任何事情来说，逃避不是办法。
要解决问题，就必须先找出问题的产生原因。
重建信心是关键，只有信心建立起来了，恐惧、胆怯就会自动消弥。
首先不要自卑，要相信自己，积极地寻找自身的优点，一个人生活在这个社会中有其自身的生存理由与责任，认识到这个责任和位置，有目的的去培养自己的理论能力，在实践中锻炼自己的能力，找到自己的不足，再去学习理论知识，在这个不断学习不断锻炼的过程中走向成熟，走向自信。
心中要有定力，不能让别人左右自己的心智。
不要害怕失败，失败是每个人的人生中都会经历的事情，重要的是学会总结经验，相信自己能够做到最好！
要学会总结，成功来自于总结。
积极的人生态度，会帮你克服无数障碍而走向成功，消极的人生态度，只会带你走向失败、困扰。
建立自信的方法1．多读些有益的书，包括成功学、房地产类、营销类等方面的图书，知识是提升自信最重要的武器。
2．多交些高素质的朋友，一个高素质的朋友，就是一所学校，能教会你许多道理。
3．多与人进行交流，思想的碰撞可以产生火花，俗话说，在深山沟里读书，抵不上在十字街上听讲。
4．多参与社会活动，把自己融人到社会大家庭中去，去看、去听、去参与，然后去想、去思考、去发掘、去提炼。
5．做好充分的准备，无论做什么事情，都在事前把一切准备做充分，尤其是准备好心态，去迎接即将展开的工作。
有了足够的准备，就能避免出现临场查找、无以应对的慌乱现象。
看书能充实自己、听音乐可以让自己心灵沉静下来、上网可以让你迅速获得信息、爬山消耗体力能产生快感消除抑郁、聚会让自己多认识朋友，这些都有利于建立积极的人生态度、消除恐惧与胆怯。
△踏实稳重农夫在地里种下了两粒种子，很快它们变成了两棵同样大小的树苗。
第一棵树开始就决心长成一个参天大树，所以它拼命地从地下吸收养料，储备起来，滋润每一枝树干，盘算着怎样向上生长，完善自身。
由于这个原因，在最初的几年，它并没有结果实，这让农夫很恼火。
相反，另一棵树也拼命地从地下吸取养料，打算早点开花结果，它做到了这一点。
这使农夫很欣赏它，并经常浇灌它。
时光飞转，那棵久不开花的大树由于身强体壮，养分充足，终于结出了又大又甜的果实。
而那棵过早开花的树，却由于还未成熟时，便承担起了开花结果的任务，所以结出的果实苦涩难吃，并不讨人喜欢，并且渐渐地枯萎掉了。
急于求成与好表现的动机虽是好的，但由于忽略事物发展的客观规律，往往失败，甚至会适得其反。

许多售楼人员常有一种急于求成的心态，不能够踏实稳重的去应对工作，即心态随着销量变，急于证明自己，表现欲太强。
争强好胜，求胜心切，凡事都想快人一步，为了达到目的，往往采取极端手段，表现得过于急切。
平时最害怕看到别人出成绩，只要别人签单了，心理就不舒服、不平衡，求胜心异常强烈。
但往往欲速则不达，由于求胜过于急迫，而对客户盯得太紧，急于签单落定，反而令客户反感，容易给客户留下急功近利、过于现实的不良印象。
同时，也会给客户形成卖不出去的错误感觉，客观上把客户推开了。
为达到目的而不择手段，为了达到成交目的，如果客户不急于签单，就会采取欺骗、超出职权范围随意承诺客户、频繁追踪客户不断给客户打电话、夸大事实等一系列不当措施，最后给公司留下许多隐患。
喜欢表现，言语之间总有意无意地流露出自夸倾向，只要有机会，就会采取行动去表现自己，以得到别人的认同和赞许。
自信过头而演变成为自负、清高。
不把别人放在眼里，总觉得别人不如自己，如果别人签单了，便认为是运气好、是偶然的，只有自己签单才是能力的象征。
往往只看到自己的优点和别人的缺点。
因而常常弄巧成拙，业绩总是无法提高，人际关系也弄得很紧张，最后导致心理压抑、情绪低落，感觉工作压力特别大，心情沉重。
原因分析产生这一急于求成极端心态的主要原因，是过于争强好胜，是受表现欲驱使所致，属于内窥性。
平时只看到自身的优点，而看不到自己的致命缺点，求胜心切源于害怕失败，把荣誉看得太重、把别人对自己的评价看得太重。
受求胜心切的影响，就容易变得不择手段，只要能够成功，用什么方法都行。
另一个产生的问题便是，往往为求速战速决反而屡战屡败，对自己缺乏足够清醒的认识。
遗憾的是，自己却不去总结经验教训，只知道要成功、要脸面、要荣誉。
把面子问题看得高于一切，平时爱出风头。
产生自信过头的另一个根本原因，是把自己某一次的成功看成是检阅自己实力的标签，以后只要没有成功，就会自然而然地想起过去的那次成功，然后对自己说，我不是没有能力，过去我都可以创造辉煌，就足以说明我能力非凡。
我要再现过去的辉煌。
P5-7

编辑推荐

如何在售楼这个竞争惨烈的行业立于不败之地？
　　怎样才能在精英聚集之地快速胜出？
《售楼王道:房子就该这样卖》汇集了众多房地产销售员的销售经验和技巧，可以帮助房产销售员迅速提升房地产销售技能。
全书结构合理，内容通俗易懂，书中配有大量实际案例，有助于房产销售员深入领会，快速吸收，早日加入王牌售楼员的大军！

第一图书网, tushu007.com

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