

<<售楼高手这样说，这样做>>

图书基本信息

书名：<<售楼高手这样说，这样做>>

13位ISBN编号：9787564078553

10位ISBN编号：7564078553

出版时间：2013-8-1

出版时间：北京理工大学出版社

作者：范志德

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>

<<售楼高手这样说，这样做>>

内容概要

随着房地产市场竞争的加剧、购房者的日益成熟，房地产销售业务的难度越来越大，可以这样说，现在的房地产销售业务已经成为了高难度、高技术、高技巧、高专业化的职业。

摆在广大房地产销售代表面前的重要任务，就是要认真学习和借鉴行业专家的理念和经验，并通过自我学习，迅速提高自身的专业素养，使自己能够适应新的形势和要求，成为卓越的房地产销售精英。

基于此，我们特组织资深售楼专家编写《售楼高手这样说,这样做:房地产销售精英情景演练》，为在迷途中不知所措或者即将入行的同行们指点迷津。

通过丰富的情景案例、生动的语言、活泼的体例，一步步启迪你的思维，教你如何赢取客户，促成最后的成交并获取客户的满意。

《售楼高手这样说,这样做:房地产销售精英情景演练》不仅是房地产销售代表提升自身素质、提高销售业绩的必读书，也是房地产企业及销售经理做好员工培训的重要范本。

它是一本立足于中国国情，并取材于销售一线的实用培训教材。

<<售楼高手这样说，这样做>>

书籍目录

第一章接待客户情景演练

情景一：

002客户表情冷漠，不爱搭理售楼人员

情景二：

005售楼人员要为客户讲解，客户却说“我随便看看”

情景三：

009客户看了看沙盘，什么话都没说就转身打算离开

情景四：

012客户是朋友或熟人介绍来的，不知该如何接待比较好

情景五：

015高峰时期需要同时接待多位客户

情景六：

018客户问的问题很专业，像是业内踩盘人员

情景七：

021客户不愿意留下名片或联系方式

情景八：

024接听售楼电话时，不知该如何掌握接听时机

情景九：

027接听售楼电话时，客户不知道为什么突然不高兴了

情景十：

033客户在电话中询问楼盘情况，不知该怎么回答为好

情景十一：

038向客户索要电话号码和相关信息时，客户不愿告知

情景十二：

041邀约客户前来售楼处洽谈时，客户却说没空或无动于衷

第二章楼盘推介情景演练

情景一：

046和客户沟通时，客户总是不爱言语

情景二：

049客户说话模棱两可，不太明白是什么意思

情景三：

053客户问：五楼的还有三室的吗？

情景四：

055客户对售楼人员的讲解好像没有什么兴趣

情景五：

059客户有点心不在焉，不知如何才能吸引他注意力

情景六：

064客户对房地产一窍不通，总是听不懂售楼人员的介绍

情景七：

067和客户讲解了半天，客户竟然还不知道楼盘有什么优点

情景八：

072客户总是抱有怀疑态度，不愿相信售楼人员的话

情景九：

076客户总是拿其他楼盘来和我们楼盘做对比

<<售楼高手这样说，这样做>>

情景十：

079客户在去看房途中，好像没在售楼处时兴奋了

第三章处理异议情景演练

情景一：

084不怎么样，我不喜欢（这套房子）

情景二：

088这里太偏了/交通不便利

情景三：

092周边环境不好/都是农民房/太杂了

情景四：

096这个朝向（朝北/朝西/东西向）不好

情景五：

102我不想买这样的楼层（高楼层/中楼层/低楼层）

情景六：

106靠近马路/铁路/飞机场/广场，太吵了

情景七：

109算了，期房风险太大，还是买现房好

情景八：

114你们是小开发商吧，以前都没听过

情景九：

118你们户型太大了，我不需要这么大的

情景十：

122楼盘存在某些明显缺陷，怕说出来会让客户退却

情景十一：

126客户所提出的楼盘不足之处确实存在

情景十二：

128你们为什么要请×××代言啊？

应该请×××更好

情景十三：

130客户所提出来的意见或看法是错误的

情景十四：

135客户总是横挑鼻子竖挑眼/态度不好

第四章讨价还价情景演练

情景一：

140还没听售楼人员介绍，客户就问价格

情景二：

143一听报价，客户随口而出“太贵了吧”

情景三：

147听到总价后，客户马上做出反应：“那么贵？”

情景四：

150不会吧？

人家××小区每平方米才卖15000元

情景五：

154这么贵，我还不如去别的地方买一套三居呢

情景六：

157我上个月来看的时候每平方米才18000元，怎么现在又涨价了

<<售楼高手这样说，这样做>>

情景七：

161多打点折/多优惠点，我就买了

情景八：

164明明已经给了最低价，客户还是不满

情景九：

167客户一还价就还得非常低，一看就是会杀价的

情景十：

169太贵了，我还是等等看吧，说不定会降价呢

情景十一：

171谈了好久，客户说“我还是感觉你们的价格太高了”

情景十二：

174在讨价还价过程中，客户突然产生不满

情景十三：

178

你一下就能帮我申请到98折，说明还有空间，再多给点折扣我就买了

情景十四：

182

我和开发商的一个经理是朋友，怎么说也得再优惠点吧，我只是不想麻烦他而已，要不我给他打个电话

第五章促成交易情景演练

情景一：

188我再考虑考虑，过两天再说吧

情景二：

192我还要和家人再商量商量

情景三：

197客户已经产生兴趣，还想再比较比较后做决定

情景四：

202客户看上去已经动心了，但不知为何还是犹豫不决

情景五：

207客户拖家带口前来看房，大家意见不统一

情景六：

212客户带着朋友一起看房，担心客户受朋友影响

情景七：

215客户带着律师前来签协议，担心律师从中作梗

情景八：

217客户带风水先生一起看房，担心风水先生“搅局”

参考书目 / 220

<<售楼高手这样说，这样做>>

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>