

<<房地产行销术：客户特征分析及>>

图书基本信息

书名：<<房地产行销术：客户特征分析及销售实战技巧（4VCD+1教材）>>

13位ISBN编号：9787900177988

10位ISBN编号：7900177981

出版时间：1901-1-1

出版时间：东方音像电子出版社

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>

<<房地产行销术：客户特征分析及>>

内容概要

讲师：林凯旋，台湾著名实战派营销大师，“快速成交学”创始人，专家型的企业家，荣获2003年中国企业十大策划专家的殊荣，22年房地产营销团队实战经验，前台湾亚洲电台《营销天地》call in节目主持人，4321营销战术驰名海外，屡创营销神话，台湾多家知名公司资深行销顾问，湖南信保集团总裁、信保国际人训练基地首席讲师；上海慧泉培训机构、深圳清大华晟培训机构资深外籍讲师。曾服务的客户主要有：台湾太平洋建设集团、永庆房屋集团、台湾联合报报业集团、新金鸿开发集团、湖南广宇建设、嘉乐家居、深圳南山房地产开发集团、中国中企动力集团、北京宝利南方开发集团、四川置信开发集团等。

本课程适宜学习对象：销售总监；销售经理、主管；广告经理人；销售人员。

<<房地产行销术：客户特征分析及>>

书籍目录

第一讲 消费者十大心理分析（上）

- 1 优柔寡断型顾客
- 2 患得患失型顾客
- 3 讨价还价型顾客
- 4 自负自傲型顾客
- 5 暴躁型顾客
- 6 冷漠型顾客

第二讲 消费者十大心理分析（下）

- 1 理智型顾客
- 2 直爽型顾客
- 3 随性型顾客
- 4 复合型顾客

第三讲 STAR法则

- 1 情景（SCENE）
- 2 目标（TARGET）
- 3 行动（ACTION）
- 4 结果（RESULT）

第四讲 基本法则

- 1 反：反向思考（反向法）
- 2 比：矛盾比较（比较法）
- 3 逻：逻辑推理（推理法）
- 4 惯：惯性分析（习惯法）

第五讲 修炼16个点破术之现象篇

- 1 破尘法
- 2 破静法
- 3 破渴法
- 4 破歧法
- 5 破赏法

第六讲 修炼16个点破术之对话篇

- 1 破远法和破易法
- 2 破障法和破卑法
- 3 破和法和破退法

第七讲 修炼16个点破术之行为篇

- 1 破动法
- 2 破轻法
- 3 破利法
- 4 破访法
- 5 破好法

第八讲 形真术

- 1 SPIN法则
- 2 情境法和激将法
- 3 侧击法和布哨法
- 4 影射法和假痴法
- 5 强取法和故纵法
- 6 恫吓法和用间法

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>