

<<房地产热销有绝招>>

图书基本信息

书名：<<房地产热销有绝招>>

13位ISBN编号：9787501791019

10位ISBN编号：7501791015

出版时间：2009-8

出版时间：中国经济

作者：邓小华//李诚中

页数：286

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>

<<房地产热销有绝招>>

前言

房地产销售工作中，有什么投资可以保证让您在短短一个月内就实现三倍、五倍甚至十倍的获利呢？

我们或许投资汽车、珠宝，让工作获得便利和愉悦；我们或许投资房产，希望升值套现；我们或许投资“位置”及“装修”，以求通过“终端为王”、“地段第一”来打动顾客等等。

但投资之后，您是否可以肯定地回答您的投资符合以上的期望呢？

恰恰相反，很多时候，这些方面的高投入带来的却是高负担。

原本看似合情合理的投资，却很容易被竞争对手模仿而失效。

销售服务是产生差异的主要手段，而销售策略与形式同样是很容易被模仿的；只有销售服务中人的因素——代表公司形象和服务意识的物业顾问所表现出来的思想、行动和意识才是竞争对手难以复制的！

因此，物业顾问才是提升门店业绩最重要的因素，他们是为地产企业实现“从商品到货币最惊险的一跳”的一线战士，是真正接触市场终端脉搏的、每天接触顾客的人，他们的态度与能力直接决定着地产企业的销售成败。

对物业顾问素质和能力提升的投资才是真正经得起“百倍、千倍回报”测试的投资。

<<房地产热销有绝招>>

内容概要

本书作为房地产企业内训的完整教材，是房地产销售中每天都会遇到，却又难以应对的问题系统解决方案，完全量身定做，极具操作性，是房地产物业顾问、店长及主管、经理必备的实战宝典，更是馈赠员工的最佳礼物。

全书每节分为六大部分，其中“销售情景”让人明白是什么；“常见应对”诊断分析为什么；“引导策略”教人应该怎么办；“术范例”授人以鱼；“方法技巧”授人以渔；“举一反三”教人在不同的情况下如何灵活运用。

读者每天只需花上几分钟，学会三五句销售妙语，每天多卖三五套房产，3天内成为销售高手，妙语连珠、业绩飙升！

<<房地产热销有绝招>>

作者简介

邓小华 奥锐管理顾问有限公司总经理，北京师范大学珠海分校不动产研究所副所长，中大职业技术学院特邀高级讲师，多家国内知名教育机构特聘资深顾问。

邓先生作为资深门店管理顾问、销售训练专家、实战派地产专业人士，拥有地产从业经验10余年，著有地产畅销书《售罄》、《门店利器》，研究创立了“优势售楼法”。

其常年辅导、顾问式服务过地产企业十余家。

其精准的企业诊断技术，让这些企业迅速在市场中反败为胜。

邓先生讲授的课程有：房地产销售技巧、房地产销售团队管理、房地产中介运营管理、团队建设等。

<<房地产热销有绝招>>

书籍目录

- 序：房地产销售业绩提升之道1 寻机开场实战情景训练 销售情景1：顾客站在盘源架前说：“我随便看看” 销售情景2：顾客指着盘源纸问：“这套60m²35万的房子是怎样的？” 销售情景3：顾客前来找您，说是王某某介绍来找您买房的 销售情景4：顾客打电话问：“你们那套80m²40万元的房子是怎样的？” 销售情景5：为吸引客人您刊登了一套不存在的笋盘广告，顾客打电话咨询该盘情况 销售情景6：顾客问：“你们这里有没有xx花园，70m²二居室房的房子” 销售情景7：与客户寒暄几句，突然不知说什么好 销售情景8：顾客告诉您在别的中介看了某套房子，问你们这里有没有该房源 销售情景9：如何争取独家委托 销售情景10：让业主不好拒绝的收匙妙招2 客户需求挖掘实战情景训练 销售情景11：全方面掌握顾客信息 销售情景12：顾客购房需求的鉴定 销售情景13：如何处理各种购房预算价位的需求 销售情景14：外墙破烂、天花板渗水，售1万元每平方米，顾客会买这样的房子吗 销售情景15：如何应对及引导各种购房需求动机 销售情景16：顾客看了很多房子都不满意 销售情景17：顾客问：“有小面积单位吗” 销售情景18：如何有效进行盘源配对 销售情景19：如何在闲聊中增强顾客的信心3 带客看楼实战情景训练 销售情景20：带客看楼前需做什么准备吗 销售情景21：看楼前如何打“预防针” 销售情景22：看楼前如何测试业主心态 销售情景23：到底先看最好的房子，还是最差的 销售情景24 带看楼盘中如何保持应变力 销售情景25：上门看楼前，客人不肯签看楼纸怎么办 销售情景26：看楼中业主向顾客递纸条怎么办 销售情景27：不可不知带客看楼的23个细节 销售情景28：看楼中如何成为人际沟通高手 销售情景29：顾客喜欢某套房子后，突然带来风水先生 销售情景30：看楼中，您是否这样撵走过顾客 销售情景31：看楼中，“同步”的妙用 销售情景32：看楼中，不可不察的肢体语言 销售情景33：如何巧妙介绍楼盘的“缺陷” 销售情景34：看楼中，如何应对同行竞争 销售情景35：看楼后应立即处理的四大关键细节 销售情景36：看楼后如何推进销售下一步工作 销售情景37：如何防止客人看楼后回头找业主4 客户跟进实战情景训练 销售情景38：业主一接电话，听到是中介就挂了 销售情景39：如何进行盘源跟进，让业主降价 销售情景40：顾客经常说没时间看楼，如何让他顺从您的时间安排来看楼 销售情景41：如何有效电话跟进客户 销售情景42：什么时间电话跟进顾客会恰当一些 销售情景43：顾客主动打电话给您时的应对策略 销售情景44：如何在电话中顺利让顾客留下姓名及电话 销售情景45：让业主不好意思压佣金的“辛苦度”策略 销售情景46：顾客私下成交，如何通过电话收集证据5 顾客拒绝应对实战情景训练 销售情景47：遇到经常看楼无成交，业主不想前往开门，如何预约 销售情景48：置业者：“我要回去同太太商量商量！” 销售情景49：顾客说：“这个房子贵了点” 销售情景50：顾客以您公司太小为由要求中介费收低一些 销售情景51：顾客虽然表现出喜欢这套房子，却想再比较比较 销售情景52：顾客问：“现在楼价在跌，买楼合适吗？” 销售情景53：顾客急切地问：“对面那间中介到底怎么样？” 销售情景54：顾客说：“不用交诚意金啦，谈到x万我就直接过来签约” 销售情景55：如何从潜意识解除顾客买楼抗拒心理 销售情景56：顾客带很多人看楼，且众人意见不统一6 价格异议处理实战情景训练 销售情景57：业主：“没有50万，就不要带来看楼” 销售情景58：业主：“我现在不缺钱花，没有60万，就不要同我谈” 销售情景59：您开价50万，顾客却还价35万，如何谈价 销售情景60：顾客：“怎么我朋友上个月在这里买的价格比您报价便宜20%” 销售情景61：一开始就报底价，能否低开高走 销售情景62：二手楼谈价有哪些方式 销售情景63：二手楼谈价中的让价原则 销售情景64：如何降低业主开价 销售情景65：如何拉高顾客出价 销售情景66：房屋买卖谈价中的数字运用7 签约成交实战情景训练 销售情景67：试探式成交法 销售情景68：善意诱导式成交 销售情景69：沉默式成交法 销售情景70：如何提出让顾客无法拒绝的成交请求 销售情景71：顾客购买力达不到业主底价，如何成交？ 销售情景72：当顾客应承条件能够成交，却在拖延，如何处理？ 销售情景73：如何利用好心理暗示的力量帮助成交？ 销售情景74：体验式卖楼的功效 销售情景75：如何识别购房成交信号 销售情景76：售楼中，“

<<房地产热销有绝招>>

限期”逼定注意事项 销售情景77：售楼谈判中，得了便宜别卖乖 销售情景78：一分钱一分货的成交法 销售情景79：客户要求佣金打折，怎么办 销售情景80：顾客说“二手楼猫腻多，还是买一手楼放心一点” 8 售后服务实战情景训练 销售情景81：顾客最后在别的地方买楼了 销售情景82：买楼签约后的应注意的细节 销售情景83：顾客担心“一房二卖” 销售情景84：成交后的跟进策略 销售情景85：业主抱怨物业顾问老打“骚扰”电话 销售情景86：顾客投诉没能准时收到楼 销售情景87：如何有效使用服务工具 销售情景88：物业顾问如何养成良好的服务习惯后记

<<房地产热销有绝招>>

章节摘录

话术范例一 物业顾问：“杨先生，来！
您上楼前帮我在这上面签个字。

”（物业顾问提出签看楼纸的要求） 顾客：“这是什么？”

”（顾客看了看这份看楼纸，忽然发问） 物业顾问：“这是份看楼纸，也就是说明我带您去看了这套房子的一个证明。

” 顾客：“哦！”

那这上面写的什么“私下成交”需交5%的佣金，是什么意思”（顾客对看楼纸上的条款特别敏感）

物业顾问：“哦！”

这是讲万一有人跳开我们中介，私下同业主成交，我们是要追究当事人责任的，也就是买卖双方本来应付的佣金都要当事人支付了。

”（物业顾问解释看楼纸上的相关条款） 顾客：“那我到时不买楼，你们不会也要收我佣金吧？”

”（顾客有疑问） 物业顾问：“当然不会啦！”

其实像先生您，一眼看上去就是非常讲诚信的人，您也不可能跳开我们，私下同业主成交，所以我们也可能追您赔付佣金。

您说是吧？”

”（物业顾问鼓励顾客签看楼纸） 顾客：“那是。”

” 物业顾问：“所以说，您签了字，也不可能有任何违约责任的，对吧？”

”（继续鼓励顾客签看楼纸） 顾客：“嗯，那我不签，其实也不会有任何问题啊。”

”（顾客突然决定不签） 物业顾问：“您就算是帮我个忙，签一下吧。”

” 顾客：“不用签啦！”

难道你信不过我吗？”

我像那种不讲诚信的人吗？”

” 物业顾问：“当然不是啦，像您这么诚信的人，怎么可能不讲诚信呢！”

” 顾客：“所以说，我就不用签了啦！”

” 物业顾问：“先生，您有所不知。

看楼前要客户签看楼纸，是我们公司规定的。

要是我们带客人看楼没有签看楼纸，公司会说我做事不规范，没有服务好顾客，才会致使客户不肯签看楼纸的。

<<房地产热销有绝招>>

编辑推荐

销售实战情景训练3天成长为房地产销售高手。
妙语连珠，下没有难卖的房地产。

<<房地产热销有绝招>>

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>