

<<房地产销售代表培训教程>>

图书基本信息

书名：<<房地产销售代表培训教程>>

13位ISBN编号：9787807241263

10位ISBN编号：7807241268

出版时间：2009-1

出版时间：京华出版社

作者：陈春洁

页数：243

字数：180000

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>

<<房地产销售代表培训教程>>

内容概要

购房涉及很多专业知识，如地段的考察，区位价值的判断，同类楼盘的比较，户型格局的评价，建筑结构的识别，住宅品质的检测，价值的推算，面积的丈量，付款按揭的计算，合同的签署以及办理产权等。

凡此种种，对于一个缺乏经验的房地产销售代表来说，想从一个门外汉变成一个专业的销售精英并非易事。

房地产销售代表不仅是一名销售人员，还是一位资深的置业顾问。

即使你是刚入行的，也起码要接受公司的系统培训或通过自我学习，从而比客户具备更多的置业方面的专业知识。

你必须能够为客户提供一些参考性的置业建议，才能引导客户购房。

<<房地产销售代表培训教程>>

书籍目录

第1部分 售楼前的准备 核心课程一 给自己洗脑——售楼人员的定位与职责 核心课程二 做事先做人——售楼人员的人品和性格 核心课程三 态度决定一切——树立良好的心态 核心课程四 上帝在想什么——尝试换位思考 核心课程五 塑造自我——售楼员的仪容仪表与行为规范 核心课程六 了解产品——掌握楼盘详细信息 核心课程七 分析对手——通过市场调研获取竞争情报 核心课程八 客户定位——界定并寻找客户第2部分 售楼流程基本动作分解 核心课程九 接听售楼热线 核心课程十 迎接客户 核心课程十一 寒暄 核心课程十二 项目介绍 核心课程十三 推荐户型 核心课程十四 带看现场 核心课程十五 处理客户异议 核心课程十六 暂未成交与填写客户资料表 核心课程十七 客户追踪 核心课程十八 议价与守价 核心课程十九 促成交易 核心课程二十 签约 核心课程二十一 正确处理客房的换房、退房 核心课程二十二 成交之后的客户服务工作第3部分 售楼人员必备的相关知识 核心课程二十三 土地与房地产开发知识 核心课程二十四 建筑与规划知识 核心课程二十五 商品房销售基本知识与法律常识 核心课程二十六 商品房面积测算 核心课程二十七 价格与银行按揭及购房税费 核心课程二十八 选房知识 核心课程二十九 置业顾问的40个精彩解答

<<房地产销售代表培训教程>>

章节摘录

版权页：插图：正式场合男性应着西装，颜色以稳重的深颜色为佳，款式为流行款式；所穿西装应合体，方能显示潇洒风度，领子应贴近衬衫领口而且低于衬衫领口1~2厘米；西装应熨烫笔挺，第一颗纽扣要扣住；西装上衣的长度宜于垂下手臂时与虎口相平，并且上衣口袋不要插着笔，两侧口袋最好不要放东西，特别是容易鼓起来的东西，如香烟和打火机等。

衬衫要及时更换，注意袖口及领口是否有污垢。

衬衣袖口可长出西装外套0.5~1厘米，不能过长，否则会显得格外局促，束手束脚。

在正式场合，穿西装应打领带；西装上衣领子最好不别徽章，饰物以少为佳；非正式场合，可不打领带，但此时衬衫最上面的一颗扣子应该不系，而且里面不应穿高领棉毛衫，以免衬衫领口敞开露出一截棉毛衫来，有碍观瞻。

领带的搭配很重要。

领带的质地以真丝为佳，图案和颜色可各取所好，只要保证衬衫、领带和西服协调即可，尽量选择中性颜色，以免过暗或过亮；但一定要避免“斑马搭配”或“梅花鹿搭配”，所谓“斑马搭配”就是条纹领带配条纹西装或条纹衬衫，所谓“梅花鹿搭配”就是格领带配格西装或格衬衫；系领带时，其长度以其下端不超过皮带扣的位置为标准；一般情况下，可以不用领带夹，但正式场合或进餐时，最好用领带夹束一下领带为好，否则进餐时，领带可能毫无顾忌地与你一道品尝“饭菜”的滋味。

<<房地产销售代表培训教程>>

编辑推荐

《房地产销售代表培训教程》可以帮助你：充满自信地跨入房地产行业迅速成为一名优秀的房地产销售精英。

售楼冠军的29个核心课程。

<<房地产销售代表培训教程>>

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>