第一图书网, tushu007.com

<<房地产经纪人培训教程>>

图书基本信息

书名：<<房地产经纪人培训教程>>

13位ISBN编号：9787807244967

10位ISBN编号：7807244968

出版时间：2008-2

出版时间：京华

作者：魏玉兰

页数：216

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

<<房地产经纪人培训教程>>

内容概要

房地产经纪业务主要指二手房的中介业务，包括二手房买卖中介业务和二手房租赁中介业务。
作为房地产经纪人，要为房子找到好东家，为客户找到好房子，这可不是一件容易的事情。
你需要了解房子，知道每个房子的价值所在：它有哪些优点、哪些缺陷，以什么样的价格出售对业主最有利，它适合卖给或者租赁给什么类型的客户……单是如何专业地评估房屋的价值，就得下功夫去认真学习。

作为房地产经纪人，只了解房屋是不够的，你还必须了解客户，发掘其真实需求，把握他们微妙的心理，为其匹配适合的房源。
当客户质疑、犹豫的时候，还要能巧妙化解以避免功亏一篑；在关键时候，更要懂得策略性地推一把，促成交易。

房地产经纪人是一项持续积累的事业，作为新人，缺少各种资源的情况是很常见的。
只有在不断提高专业技能的基础上，学会管理和扩大自己的房源和客户资源，做好充分的准备，才能真正赢得顾客的满意和业绩的飞跃。

第一图书网, tushu007.com

<<房地产经纪人培训教程>>

书籍目录

第一章　上岗前的思想准备了解经纪人的职业特点提高自己的职业素养第二章　编织一个有效的经纪网络首先要做的就是“跑盘”扩大你的社交圈子客源房源一个都不能少科学管理信息资源库合作才能创造双赢第三章　以良好的形象迎接客户的到来第一印象的80%来自于仪容仪表电话一响，“黄金”万两上门客户千万不能怠慢第四章　让客户真心喜欢你微笑的背后是钞票给嘴巴抹点“蜜”善于倾诉不如善于倾听第五章　这样带着客户看房更有效当好红娘巧配对提前踩点更容易成功邀请客户来看房好路线更加彰显卖点带看有技巧会放大利益卖房子更是卖好处及时跟进很重要第六章　千万别让客户心存疑虑有购买意向才会有异议找出异议的根源对症下药Ⅲ嘴巴说的不一定是心里想的该回答的时候一定要回答像对待孩子一样耐心引导客户突破客户异议是成功的关键拉近买卖双方的价格距离第七章　关键时刻推一把该出手时就出手小心外人搅和了“好局”学会“煽风点火”的技巧最后关头要沉得住气第八章　精心培养客户的忠诚用售后服务赢得口碑让投诉变为拥护第九章　二手房交易不可不懂的基础知识工作流程Ⅳ房地产专业术语二手房交易税费附录一　房地产经纪人员职业资格制度暂行规定附录二　房地产经纪人执业资格考试实施办法附录三　北京市存量房屋买卖合同（经纪成交版）附录四　房屋购买委托协议附录五　房屋出售委托协议

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

第一章　上岗前的思想准备　　了解经纪人的职业特点　　房地产市场的火爆，催生了数以万计的房产中介公司，使得房地产经纪人这一新兴职业呈现出一派欣欣向荣的景象。
然而，直到目前为止，很多人还是不了解到底什么是房地产经纪人，大家更乐意称呼它为“房屋中介”，甚至还有人把它混同于销售业务员。
职业定义　　说起“经纪人”，一般人首先想到的是演艺明星、体育明星的经纪人。
事实上，经纪人服务的行业很广，并不仅仅为明星们服务，而是服务于各个行业各个领域。
什么是经纪　　作为一种社会经济活动，经纪是一种中介服务行为，具体是指为促成各种市场交易而从事的居间、代理及行纪等有偿服务活动。
从产业结构来说，经纪属于第三产业，其活动范围较广，涉及各行各业、各个区域。
政府对有些控制专营的特殊行业经纪活动进行专业经营限制，如期货经纪、证券经纪、外汇经纪、房地产经纪等。
在现实生活中，无论何种经纪活动，均包括下列两层基本涵义：　　经纪活动是一种中介活动，主要是提供信息和专业知识服务来进行牵线说合，促成交易。
经纪机构和经纪人提供中介服务，是以赢利为目的的，通过佣金方式取得其劳动报酬。
什么是经纪人　　国家工商行政管理局颁布的《经纪人管理办法》指出：本办法所称经纪人，是指依照本办法的规定，在经济活动中，以收取佣金为目的，为促成他人交易而从事居间、行纪或者代理等经纪业务的公民、法人和其他经　　济组织。
事实上，经纪人并不是一个新事物，我国早在两千多年前就已经出现了。
曲汉，经纪人被称为“驵侩”。
唐代，经纪人被称为“牙人”、“牙郎”。
宋、元时期，出现了外贸经纪人，宋代称“牙侩”，元代称为“舶牙”。
明清时期，经纪人又被称为“牙人”（明代还把“牙人”分为“官牙”和“私牙”，同时还出现了“牙行”，即细指代客商撮合买卖的店铺）。
清代，在对外贸易中，经纪人被称为“外洋行”。
清代后期还出现了专门的对外贸易的经纪人“买办”，即在中国的外商企业所延揽或雇用的居间人或代理人。
民国时期，随着经营股票和债券买卖的出现，我国历史上第一次出现了债券经纪人。
解放初期，我国对经纪人采取限制、取缔政策，同时规定经纪人在指定的场所设立全民和集体所有制的信托、经纪机构，兼营购销双方的居间业务。
1958年，国家取缔经纪人，但在农村的集市贸易当中，允许公民个人为促成农副产品交易而进行居间活动。
1980年以后，经纪活动开始复苏，但仅为不公开的“地下，，居间　　活动。
1985年后，经纪人由“地下”走到“地上”，以公开，合法的身份从事经纪活动。

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

本书可以帮助您：掌握全面的二手房中介知识和技巧，迅速成为一名优秀的房地产销售冠军。

第一图书网, tushu007.com

<<房地产经纪人培训教程>>

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