

<<高利润地产项目销售终极培训>>

图书基本信息

书名：<<高利润地产项目销售终极培训>>

13位ISBN编号：9787810795708

10位ISBN编号：7810795708

出版时间：2005-1

出版时间：广东暨南大学

作者：喻颖琿

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>

<<高利润地产项目销售终极培训>>

内容概要

楼盘销售是地产项目开发中关键的“惊险一跳”！

在全程营销的时代，它涵括了项目产品策划、定价、推广、大卖场布置、开盘、促销、公关造市以及销售控制等诸多环节。

在保证面面俱到的同时，为保障销售各个环节无缝接合并快速有效的运作，楼盘销售体系必须系统化：既要有清晰的项目销售目标，又要有可靠的销售执行体系。

本书充分结合了作为中国最大地产资讯平台决策资源的资源优势 and 泰盈置业这个地产销售代理行业的“特种部队”的超强销售执行力，并总结了拥有开发商背景的泰盈决策资源集团的成功开发经验；提炼出楼盘成功销售执行体系的9大步骤；运用泰盈多年来独特的滞销地产项目解决智慧，为陷入困境的地产开发商排忧解难；运用决策资源与各大地产名企广泛的业务联系，收集、整理、优化了地产赢家最先进的管理制度、表格，可以说本书是地产行业最先进的操盘智慧的结晶。

世界上找不到两片完全相同的树叶，在地产行业，也没有两个完全相同的开发项目，各个项目的实际操作方式因开发商、代理商、市场环境等不同而千差万别，希望本书内容能为您提供有价值的参考借鉴。

<<高利润地产项目销售终极培训>>

书籍目录

1 金牌置业顾问的5项修炼术 第1项修炼：激发你的销售潜能 极限培训1：置业顾问应知的三个概念 极限培训2：金牌置业顾问的必备素质 极限培训3：置业顾问的形象魅力修炼 极限培训4：置业顾问的岗位职责 第2项修炼：如何进行实效电话行销 极限培训5：洞悉潜在客户的行为动机 极限培训6：电话行销的终极目的 极限培训7：实效电话行销技巧 极限培训8：实效电话约客技巧 极限培训9：实效电话客户拓展技 极限培训10：电话逼定实战技巧 案例评析：电话销售案例评析 实战案例示范：四季花城电话销售问题备忘录 第3项修炼：教你成为谈客高手 极限培训12：销售过程阻力化解策略 极限培训13：置业顾问现场操作要诀 极限培训14：现场销售基本流程 极限培训15：左右逢源的讲解技巧 极限培训16：客户异议的应对技巧 极限培训17：议价技巧 小技巧1：销售现场常见问题及解决之道 小技巧2：置业顾问现场销售五忌 小技巧3：训练自己应对客户异议 说客说法示范1：关于拆迁的说法 说客说法示范2：电梯小高层与多层的比较 第4项修炼：100%签单术 极限培训18：寻找促成客户购买行为的最佳切入点 极限培训19：不同类型客户的应对技巧 极限培训20：由内而外的客户说服技巧 极限培训21：销售人员技巧模式突破 极限培训22：销售人员现场实战应对技巧 极限培训23：最后一击 第5项修炼：金牌置业顾问的成功法则 极限培训24：置业顾问的自我突破 极限培训25：金牌置业顾问五大经验秘诀 极限培训26：“临门疲软”的解决对策 极限培训27：服务式销售 经验：某金牌置业顾问的成功心得2 成功销售经理的6种提升法则3 地产基础概念检索

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>