

《金牌二手房经纪人销售全案》

图书基本信息

书名：《金牌二手房经纪人销售全案》

13位ISBN编号：9787513633436

出版时间：2014-9-1

作者：闵新闻

页数：228

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《金牌二手房经纪人销售全案》

内容概要

《营销与销售实战培训系列·金牌二手房经纪人销售全案》涵盖了对房产经纪人至关重要的各种实战技巧，从外在的衣着打扮、行为举止到内在的心态修炼、气质素养，包括如何抓住客户心理，如何打消客户心头的疑虑，如何在价格谈判中沉着应战，如何快速逼定促成交易，如何处理客户的投诉等二手房销售中的常见问题，其中一些细节是常被忽视的，还有一些问题是曾被提出但缺乏解决策略的。本书不但对销售中的细节进行了归类，而且对每一种细节都提出了有效地操作办法，并提供了丰富的房产销售实例。内容全面、实用性强，是新老房产经纪人见微知著、提升业绩的必读之书。

《金牌二手房经纪人销售全案》

作者简介

闵新闻，地产营销实战训练导师，拥有12年房地产落地实战经验、5年培训授课经历，被誉为地产行业最懂培训、培训行业最懂地产的金牌教练。

学历背景：

上海同济大学土木工程专业（本科）

上海交通大学营销管理专业（MBA）

职业履历：

在上海港资企业和台资中介经纪公司从事房地产经纪工作12年，其间担任经纪公司总经理5年；

拥有讲师证和心理学及经纪人证三证资质的房地产特级讲师；

拥有房地产职业培训讲师5年的授课经历，满意率90%以上。

服务客户：

上海中原地产、上海易居臣信地产、上海汉宇地产、上海福美来不动产、上海住商地产、上海信义地产、上海金丰易居地产、上海美联地产、上海先原地产、广州合富辉煌、广州满堂红、北京鑫尊地产、北京链家地产、北京我爱我家、惠州隆源地产、台湾太平洋地产、台湾台庆房产、杭州21世纪不动产等100多家房地产中介公司。

精彩书评

书籍目录

前言

第一章：我为什么从事房地产销售工作

选择销售等于选择孤独

我为什么从事房地产销售工作

成为销售冠军的两大动力强心剂

一切以业绩为目标

优秀房产经纪人的心态修炼

第二章：那些决定成败的销售礼仪

外表是隐藏的“通行证”

男女房产经纪人的着装法则

用握手传递诚意

一言一行重在细节

谨慎选择对客户的称呼

寒暄与问候是必要的“开场白”

第三章：三十秒征服潜在客户

看——从细节洞察客户内心

听——了解客户需求才能有的放矢

说——学会赞美客户

第四章：抓住客户心理，需求为王

二手房客户需求的六大维度

真实需求VS隐藏需求

巧妙刺激客户需求

客户购买房地产的七个心理阶段

客户购房的决策过程

第五章：巧妙开发与维护优质客户

寻找优质的客户开发渠道

房地产客户开发话术训练

房源和客户管理法

接、打电话的时机、礼仪、技巧

电话邀约六大技巧

登记客户资料大有学问

如何给业主和客户打“预防针”

带看途中如何破冰

用FAB法则向客户介绍房屋

如何介绍二手房缺陷

有效回答客户提问

第六章：合理处理客户的异议

客户为什么会产生异议

有效辨别客户异议类型

处理异议的六大原则

客户异议的处理技巧

常见的异议处理案例分析

第七章：沉着应对价格谈判

杀价——你来我往棋逢对手

守价——沉着防御不慌不忙

议价——君进我退小心引诱

放价——适时让步给予满足

第八章：快速逼定

客户下定的原因分析

逼定的三大条件

逼定的基本要求

逼定的注意事项

逼定时机

逼定技巧

逼定成交方法

第九章：佣金收取以及合同签订技巧

如何处理佣金收取中的异议

佣金收取要谨慎

如何应对客户的佣金打折要求

签订合同前的准备

签订合同的注意事项

第十章：售后服务决不可忽视

客户为什么要投诉

处理客户投诉的过程步骤分解

处理客户投诉的技巧

管理好过客才能有顾客

售后服务比成交更重要

《金牌二手房经纪人销售全案》

精彩短评

1、理论很多，实例很少。也学到很多东西。

《金牌二手房经纪人销售全案》

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:www.tushu000.com