

《商品房销售超级训练手册：实战强弧

图书基本信息

书名：《商品房销售超级训练手册：实战强化版》

13位ISBN编号：9787115346801

出版时间：2014-3

作者：陈信科

页数：284

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

《商品房销售超级训练手册：实战强弧

内容概要

本书精心挑选了商品房销售过程中常见的代表性问题，采取情景模拟的形式，通过“错误应对”、“情景解析”、“正确应对示范”三大模块，全方位展示了售楼人员应当了解的销售策略与销售技巧。通过阅读本书，读者可熟练掌握商品房销售技巧，轻松应对客户的各种异议，快速提升自身的销售业绩。

本书适合售楼人员（房地产销售代表）、相关培训机构以及有志于从事商品房销售工作的人士阅读、使用。

《商品房销售超级训练手册：实战强弧

作者简介

陈信科，厦门市欣居房地产代理有限公司经理，拥有十多年房地产行业从业经历，在商品房、二手房领域拥有丰富的专业知识和营销经验，尤其擅长销售技巧和口才训练，先后出版过《二手房中介门店管理手册》、《二手房销售技巧：房地产经纪人的38堂必修课》《二手房中介门店管理》等多本图书，深受广大房地产行业从事人士欢迎。

书籍目录

第一章 做个热情周到的主人

- 情景1：接听售楼热线时，接得过快或过慢
- 情景2：接听售楼热线时，不知道为什么客户突然不高兴了
- 情景3：客户在电话中询问楼盘情况，不知该如何回答
- 情景4：接听热线时向客户索要电话号码，客户不愿意告知
- 情景5：邀请客户前来看房时，客户却说没空或无动于衷
- 情景6：客户进入售楼处看了一会儿，什么都不说就要离开
- 情景7：客户来找的那位售楼人员已经离职
- 情景8：客户带了好多人，接待时总是顾此失彼
- 情景9：客户是朋友或熟人介绍来的，不知如何接待
- 情景10：感觉客户像是同行，问的问题很专业
- 情景11：高峰期同时接待两个或两个以上的客户
- 情景12：向客户讨要联系方式却被拒绝

第二章 “号”准需求“巧”推介

- 情景13：售楼人员要为客户讲解，客户却说只是随便看看
- 情景14：探询客户需求时，客户却不愿意说
- 情景15：想了解客户的购房动机，客户却顾左右而言他
- 情景16：询问客户买房的关注点是什么，客户却说不知道
- 情景17：客户不肯说出自己的购房预算
- 情景18：和客户沟通时，客户总是不爱言语
- 情景19：客户对售楼人员的提问不予理睬，无法了解其心思
- 情景20：客户喜欢高谈阔论，对购房问题却避而不谈
- 情景21：客户对售楼人员的讲解好像没有什么兴趣
- 情景22：客户有点心不在焉，不知该如何才能吸引他的注意力
- 情景23：客户对房地产一窍不通，听不懂售楼人员的介绍
- 情景24：客户来过多次，对楼盘很熟悉，不知再介绍什么
- 情景25：客户说话模棱两可，听不懂是什么意思
- 情景26：讲解了半天，客户竟然还不知道楼盘有什么优点
- 情景27：对于售楼人员的推介，客户总是抱有怀疑态度
- 情景28：客户总是拿其他楼盘来做对比
- 情景29：我是替朋友来看房的，你们先给我点资料
- 情景30：我只是随便看看，暂时不考虑买房
- 情景31：我先拿点资料回去看看，如果有需要我再来找你
- 情景32：我先了解一下，满意了再带我父母来看
- 情景33：现在房价这么贵，我哪里买得起啊
- 情景34：我刚买了一套房子，只是来看看而已
- 情景35：你们的户型都太大了，我比较喜欢小户型
- 情景36：楼盘存在某些明显缺陷，怕说出来会让客户退却
- 情景37：客户所提出的楼盘不足之处确实存在
- 情景38：客户在看房途中的情绪没在售楼处时那么兴奋了

第三章 适合的房子才是最好的房子

- 情景39：不怎么样，我不喜欢(这套房子)
- 情景40：没听说过你们这个开发商
- 情景41：这位置太偏了，我还是想住在繁华点儿的地方
- 情景42：小区环境是不错，可是周边太杂乱
- 情景43：虽然交通便利，但是太吵了，不适合居住
- 情景44：你们小区的绿化率才35%，太低了

- 情景45：你们楼盘的外立面也太难看了吧
- 情景46：配套设施太少了，生活不够便利
- 情景47：期房风险太大，还是买现房好
- 情景48：你们楼盘还有小户型？人太杂了，不够档次
- 情景49：户型太小了，不够大气
- 情景50：户型太大了，一点都不经济实用
- 情景51：两梯六户？等电梯都要等半天
- 情景52：这套房子没有电梯，楼层还这么高
- 情景53：只是一栋单体楼，没有什么绿化和配套
- 情景54：你们户型种类太少了，没什么选择的空间
- 情景55：你们项目太小了，小楼盘没档次
- 情景56：你们社区太大了，住的人太多太杂
- 情景57：容积率那么高，住着不舒服
- 情景58：我不喜欢朝北/西的房子
- 情景59：这套房子怎么才单卫，现在不都是双卫吗
- 情景60：客户拿其他优秀楼盘来比较，挑出许多不足
- 情景61：客户所提出来的意见或看法是错误的
- 情景62：客户总是横挑鼻子竖挑眼，态度非常不好

第四章 别让价格成为成交的绊脚石

- 情景63：客户还没听售楼人员介绍楼盘，上来就问价格
- 情景64：一听报价，客户就嫌太贵
- 情景65：刚刚我们看了xx楼盘，人家一平方米才18 000元
- 情景66：打个九五折，我就下定金了
- 情景67：我朋友上个月来看的时候是九五折，怎么现在只给我九七折
- 情景68：我还是再等等看吧，元旦说不定会有促销活动
- 情景69：上个月来看每平方米才16 000元，怎么又涨价了
- 情景70：已经给了最低价，客户还是不满意
- 情景71：我都来那么多趟了，很有诚意的，你就优惠点嘛
- 情景72：你们房子的价格太高了，总价超出了我的预算
- 情景73：对面xx楼盘打九七折，赠品也比你们丰富
- 情景74：你们又不是品牌开发商，价格还那么高
- 情景75：我是你们的老客户介绍过来的，多给点优惠吧
- 情景76：我是你们的老客户了，多打点折吧
- 情景77：我和你们公司领导是朋友，再优惠点吧

第五章 突破最后的成交障碍

- 情景78：我还要再考虑考虑
- 情景79：我先回去与父母/太太商量一下
- 情景80：我今天没带那么多钱，明天再来交定金吧
- 情景81：现在就买的话还有额外的优惠吗
- 情景82：我的预算不够，还是过段日子再说吧
- 情景83：客户带了一群人前来看房，意见不统一
- 情景84：客户带朋友前来一起看房，担心客户受朋友影响
- 情景85：客户带律师前来一起看房，担心律师从中作梗
- 情景86：客户虽然喜欢这套房子，却想再比较比较
- 情景87：客户看上去已经动心了，但不知为何还是犹豫不决
- 情景88：打电话让客户前来下定，客户却三番两次推辞
- 情景89：客户下定后迟迟不来签约，眼看就到约定期限了
- 情景90：客户交了定金后却要求退房

第六章 点滴抱怨也要用心对待

- 情景91：客户一进门就大声嚷嚷，影响了其他客户
 - 情景92：客户打电话投诉售楼人员服务态度差
 - 情景93：签订买卖合同后，客户无正当理由要求退房
 - 情景94：房价下跌，客户要求退房/补差价
 - 情景95：客户投诉的问题不存在，根本是在无理取闹
 - 情景96：客户投诉的问题确实存在，并且是开发商的责任
 - 情景97：客户投诉的问题确实存在，但客户的要求太高
- 参考书目

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