

# 《绝对成交之一个房地产销售教父》

## 图书基本信息

书名：《绝对成交之一个房地产销售教父的自白》

13位ISBN编号：9787218106226

出版时间：2016-3-1

作者：[美]弗雷德里克·埃克伦德,[美]布鲁斯·利特菲尔德

页数：264

译者：李文远

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](http://www.tushu000.com)

# 《绝对成交之一个房地产销售教父》

## 内容概要

# 《绝对成交之一个房地产销售教父》

## 作者简介

# 《绝对成交之一个房地产销售教父》

## 书籍目录

- 名家推荐 实践顶尖销售员的绝技，你就能成为顶尖
- 前言 同一种方法，让所有人买单
- 第一部分 无论卖什么，你才是品牌
- 第1章做真正的自己 先寻找自我，再谈销售
  - 让人们了解你
  - 让别人看见货真价实的你
  - 跟悲伤的过去说再见
  - 卸去伪装，做真实的自己
- 第2章你的人生动力是什么 找到你的激情引爆点
  - 做一个不被枪打中的“出头鸟”
  - 你在职场上大放异彩的动力是什么
  - “既然总有人成功，那为什么不能是我？”
- 第3章选对师父，少走弯路 跟随赢家，偷学几招
  - 做大师的门徒
  - 如何接近顶尖人物？
  - 怎样加入顶尖团队？
  - “大门”为你打开了，然后呢？
- 第4章扮演好自己的角色 尽量让自己容光焕发，精神饱满
  - 穿出你自己的味道
  - 细节决定质量
- 第5章保持你的职业竞技状态 努力工作，合理饮食，保持充足睡眠和全新的自己“结婚”
  - 像职业拳击手一样训练
  - “十二金刚”训练法
  - 吃什么，决定你是什么
  - 睡眠充足，人才性感
- 第6章让顾客微笑 培养你的魅力和幽默感
  - 初次见面关键30秒，决定未来的相处状况
  - 弗雷德里克魅力学校
  - 展颜销售术
  - 发明你的招牌动作
- 第二部分 发现需求，创造需求
- 第7章拓宽交际圈 用智慧、策略和低成本寻找客户
  - 社交媒体，直通客户
  - 弗雷德里克APP学校
  - 领英——拓展你的职场人脉
  - YouTube——视频功效是传统媒介的五倍
  - Twitter——搜寻特定主题，与特定群体交流
  - Facebook——超“赞”的销售工具
  - Instagram——现代、时尚、无广告
  - 网络“圈粉”秘诀
  - 社交媒体的线上回报与线下收益
- 第8章完美推销术 凸显你自己和你所卖产品的优势
  - 你卖的不是商品，而是梦想
  - 一见钟情式推销
  - 弗雷德里克推销大讲堂
- 第9章优势谈判成交术 协调各方需求，让人买单

# 《绝对成交之一个房地产销售教父》

倾听的艺术

不要让表情和肢体语言出卖你

意外转折

离开谈判桌

置身事外

树立一个虚拟权威

下定决心

拖延战术

面对面谈判

第三部分 让谁都买单，是一种生活方式

第10章结交合作伙伴并影响潜在合作者 寻找、聘用并管理优秀人才

1/2+1/2 5

为何寻找合作伙伴是一种天才举动

列出你的人脉资产负债表

如何打造一支快乐的职场团队

第11章赌住媒体的嘴 学会利用媒体获取关注

吸引“无冕之王”的关注

亿万美金经纪人

如何让别人关注你

第12章如何高效管理你的时间？变得更棒、更好、更有效率

充分利用你宝贵的525 600分钟

泛泛之交的机会成本

学会授权

时间是免费的，也是无价的

第13章阻碍你成功的七个魔鬼细节 直面人生的起起落落

缺乏自信

嫉妒

急于求成

怨天尤人

交友不慎

金钱问题

疾病

第14章任性享乐，开心数钱 尽情享受人生，创造更多生意

狠狠奖励自己

回馈与付出，跟他人分享你的成功

旅行，人生最美好的回报

你有多会享受，就有多能赚钱

结语 带着我的秘诀，实现你的梦想

# 《绝对成交之一个房地产销售教父》

## 精彩短评

1、乐观、激情、自信

2、不管卖什么，其实都是在营销自己，你为自己代言。了解自己的动力，寻找积极的榜样；注意自己的形象和细节，保持健康、穿着得体，热情友好地对待他人；要善于利用社交网络，建立和拓展客户群。谈判时突出贡献、突出你的优势，最开始的10分钟很关键，通常决定了会谈的结果；注意身体语言，适当转移话题可以缓和气氛；关注团队成员，职场幸福感是成功的一个关键因素，活在当下，保持真我，照顾好自己，工作不是生活的全部，享受生活，快乐也可以带来成功。

# 《绝对成交之一个房地产销售教父》

## 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](http://www.tushu000.com)