

《房地产销售成交实战》

图书基本信息

书名：《房地产销售成交实战》

13位ISBN编号：9787513634939

出版时间：2014-10-1

作者：闵新闻,天火同人工作室

页数：348

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

《房地产销售成交实战》

内容概要

《房地产销售成交实战：从培训课堂到销售案场的客户征战术》定位为如何让初级地产销售员快速成为销冠或晋升为销售高管的指导手册。其核心内容包括基础专业知识解析、楼盘销售全环节工作步骤分解、销售员心态训练和理念培养、销售员最常用的管理工具箱等，是一本既讲基础、也讲专业还讲心态的售楼员工作用书。

《房地产销售成交实战》

作者简介

闵新闻，毕业于上海同济大学，从事房地产营销工作十余年，曾担任中原房地产上海区域销售总监、易居中国华东区域销售副总经理。拥有5年的房地产职业讲师授课经历，具备讲师证、心理学及经纪人证三证资质，培训过万科、恒大等1000多家地产企业，培训的房地产营销人员多达100万人。三大经典品牌课程分别为《房地产狼性营销实战业绩提升训练营》《房地产狼性团队打造杀客逼定训练营》《房地产中高层管理能力提升修炼营》。

书籍目录

第一章 房地产销售必备概念

第一节 房地产专属概念

一 房地产业专用概念

二 土地专有概念

三 房地产建筑用语

四 房屋类别

五 建筑内部空间称谓

第二节 六类商品房相关概念

一 商品房建筑用地

二 商品房相关面积

三 商品房组合形式

四 商品房特殊形态

五 居住密度

六 其他

第三节 房地产交易专有名词

一 房屋所有权

二 房屋权属证书

三 房屋交易形式

四 房屋“五证”“一照”“二书”

五 房屋交易税费

第四节 房地产销售专用术语

一 销售流程相关术语

二 销售价格相关术语

三 销售手段相关术语

四 付款方式相关术语

第二章 如何做房地产楼盘销售市场调查

第一节 销售员的市场调查基本功

一 市场调查的五方面内容

二 市场调查必须掌握四个原则

三 市场调查易陷入的三个误区

第二节 房地产市场调查的主要步骤

一 确定市场调查对象

二 最常用有效的市场调查方法

三 归纳市场调查结论的工作步骤

四 根据客户细分结果分类提供销售服务

第三章 客源寻找及客户管理的实用方法

第一节 寻找客户来源的常用渠道和方法

一 寻找客户来源的常见步骤

二 锁定客户来源的五个核心策略

三 及时建立客户档案

第二节 在客源中锁定目标客户

一 锁定目标客户的步骤

二 以客户为中心来设计销售

第三节 客户购房心理分析

一 五种常见的客户购房心理

.....

第四章 楼盘销售案场的九项技能

《房地产销售成交实战》

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