

## <<地产销售新手入门指南>>

### 图书基本信息

书名：<<地产销售新手入门指南>>

13位ISBN编号：9787112140176

10位ISBN编号：711214017X

出版时间：2012-7

出版时间：中国建筑工业出版社

作者：中国房产信息集团 等编著

页数：183

字数：300000

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>

## <<地产销售新手入门指南>>

### 内容概要

#### 《地产销售新手入门指南》内容精华：精华1 地产销售新手专修手册

本书专为地产销售新手量身打造，从销售新手的销售行为礼仪、房地产专业基础知识、房地产基本销售技巧等方面进行了分步详解，有助于销售新手快速入门和销售技巧的提升。

#### 精华2 线经理人实战经验分享

本书借鉴易居中国的顶级代理销售经验作为理论和实战支持，总结出一套销售新手快速入门和实战经验方法，内容实用性强，参考价值大。

#### 精华3

#### 易于掌握的案头工具书

作为房地产类图书编著的领先者，我们以专业平台为基础，以资源整合为优势，通过图文解说的形式，步骤化呈现，穿插最新实操案例，以深入浅出的方式为专业人士打造一本案头工具书。

《地产销售新手入门指南》由周忻等编著。

## <<地产销售新手入门指南>>

### 书籍目录

#### 第一章 要想推销房子，必须首选推销自己

##### 第一节 销售人员需要“以貌取人”

- 一、为什么销售人员形象是提升销售的第一个扳机？
- 二、如何塑造自己赏心悦目的仪态仪表？
- 三、销售人员必须知晓哪些日常礼仪？

##### 第二节 使自己快速具备销售人员的基本素质

- 一、房地产销售人员基本职责有哪些？
- 二、销售人员如何在销售过程中建立自信？
- 三、销售人员对待工作要用何种心态？

#### 第二章 推销房子，当然要对房地产知识了如指掌

##### 第一节 要卖房子绝对要掌握的房地产基本概念

- 一、卖房子要掌握哪些房地产开发的基础知识？
- 二、房地产规划知识包括哪些方面？
- 三、什么是房地产产权？  
产权登记有哪几种？

- 四、房地产住宅主要有哪几种类型？

##### 第二节 卖房子必须掌握的房地产建筑设计基础知识

- 一、房地产建筑结构与设计形式有哪些？
- 二、如何判别户型的优劣并对其进行评析？

##### 第三节 房屋销售要熟知房地产项目开发和销售流程

- 一、房地产项目开发分为哪几个步骤？
- 二、房地产销售包括哪几个基本流程？

#### 第三章 让房地产交易的基础知识成为你的“胸中之竹”

##### 第一节 房地产交易涉及的项目及流程

- 一、房屋销售过程中将会遇到哪些价格概念？
- 二、销售人员需要了解的房地产交易流程有哪些？
- 三、销售人员与客户签订合同的流程包括哪些？
- 四、房屋贷款的方式以及流程有哪些？

## <<地产销售新手入门指南>>

### 第二节 房屋交易过程中所涉及的税费

- 一、营业税：营业额的5%
- 二、契税：税率为房屋成交价的3%~5%
- 三、企业所得税：基本税率为25%
- 四、土地增值税：分为四种情况计算
- 五、教育费附加：营业额的3%
- 六、城市维护建设税：营业税税额的1%~7%
- 七、房产税：年税率为1.2%
- 八、房屋产权登记费：每建筑平方米0-3元
- 九、手续费：成交价或最低保护价的1%

### 第四章 善于运用销售技巧，才能将房子成功推销给客户

#### 第一节 销售成功的前提是了解客户的各项需求

- 一、如何深入挖掘客户需求
- 二、界定客户后需要进一步了解顾客哪些需求？
- 三、了解客户的需求对销售人员有哪些好处？
- 四、如何巧妙地询问客户的购买需求？

#### 第二节 销售人员需要掌握的现场销售“成功四步”

第一步如何迎接来到销售现场的客户？

第二步如何与客户进行购买洽谈？

第三步如何带领客户看销售现场及样板房？

第四步如何促进客户的签约落定？

#### 第三节 销售人员初期需要掌握的楼盘销售6大基本技巧

技巧1 如何整理楼盘优点？

技巧2 怎样在短时间内接近各类性格的客户？

技巧3 在与客户洽谈时如何排除他人干扰？

技巧4 要掌握哪些跟进客户的技巧？

技巧5 如何通过电话销售实现“一线万金”？

技巧6 销售过程中怎样处理客户的异议？

## <<地产销售新手入门指南>>

### 章节摘录

版权页：插图：销售趣事 影响老太太心情的天气 一位老太太有两个女儿，大女儿嫁给了雨伞店老板，二女儿嫁给了洗衣店老板。

天晴时，老太太为大女儿担忧，因为天晴时伞卖不出去；天阴时，老太太又为二女儿发愁，因为天阴了洗的衣服凉不干。

结果，老太太每天都在忧愁中过日子。

后来，有人告诉老太太应当换个角度看：天晴时二女儿生意红火，天阴时大女儿生意兴隆。

于是老太太听从了建议，换了个角度去看问题，果然发现每天的生活都很美好。

2.主动心态：主动可以占据优势地位 主动是什么？

主动就是“没有人告诉你而你正做着恰当的事情”。

在这个竞争激烈的时代，被动就会挨打，主动就可以占据优势地位。

我们的事业、我们的人生不是上天安排的，是我们主动争取的。

在房地产企业里，有很多事情也许没有人安排你去做，如果你主动行动起来，那么你不但锻炼了自己，同时也为争取更高的职位积蓄了力量。

当什么事情都需要别人告诉你时，你就已经落后了。

主动是为了增加锻炼自己的机会，增加实现自己价值的机会。

社会和企业只能给你提供道具，而舞台还需要自己搭建，演出还需要自己排练，能演出什么样的精彩节目，有什么样的收视率，决定权在你自己手中。

在生活和工作中，如果总是被动消极地等待行动，肯定不能抓住机遇取得先机。

机会总是青睐那些有准备的人，积极主动的人往往会比別人发现更多的机会，因而成功的几率就要比別人高。

平庸的人只会静静地等待机遇降临，而智慧的人则会主动寻找机遇和创造机遇。

凡事预则立，不预则废。

杰出的销售代表在开展一项销售任务前，一定会充分准备，如了解客户的背景、知识层次、个人喜好等，以真正掌握客户的需求，为客户提供合适的解决方案。

同时，杰出的销售代表都比常人更加勤奋，付出更多的辛苦和劳动。

一分耕耘一分收获，辛勤的汗水必定能换回丰硕的果实。

销售案例借鉴 两份不同的市场调研报告 张三与李四是大学同学，毕业后进入同一家企业做营销工作。

三个月过去了，张三得到了提升，而李四却原地踏步。

李四认为自己的工作能力不比张三差，于是他找到总经理要求得到解释。

总经理听完李四的诉说后，对李四说：“我们现在要做一个产品的上市计划，你和张三分别去市场上看看，卖水暖器材的商店有多少家？”

三天后，李四提供的调研报告只有小小的一页，上面只列出市场上卖水暖器材的商店名称，而张三提供的调研报告则详细列明了这些商店的规模、实力、经营类型、价格策略以及同类竞争商品情况等资料。

总经理把两份报告递给李四看：“这就是你所要的答案。

”李四无语。

## <<地产销售新手入门指南>>

### 编辑推荐

《地产销售新手入门指南》以专业平台为基础，以资源整合为优势，通过图文解说的形式，步骤化呈现，穿插最新实操案例，以深入浅出的方式为专业人士打造一本案头工具书。

<<地产销售新手入门指南>>

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>