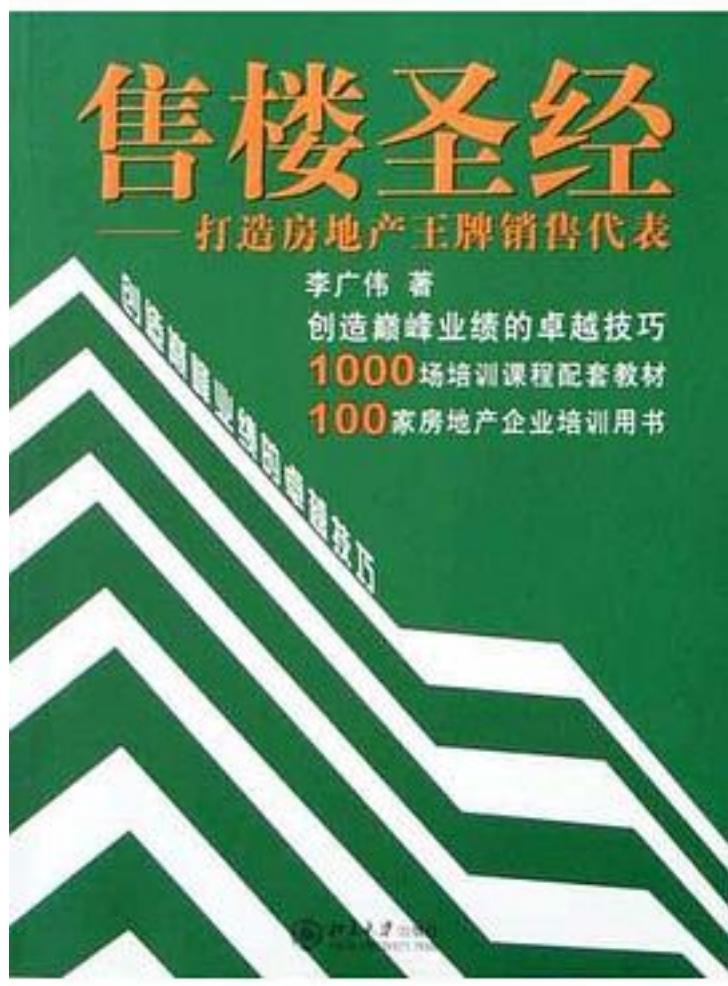


# 售楼圣经



[售楼圣经 下载链接1](#)

著者:李广伟

出版者:北京大学出版社

出版时间:2004-12

装帧:平装(无盘)

isbn:9787301080795

本书集著名培训师李广伟先生20多年销售与培训的心血，引入香港及国际房地产销售理

论与专业技巧，结合国内市场实战案例与情境设计而成。本书从房地产销售人员的基本素质和观念调整入手，详细阐述了售楼人员应掌握的销售技巧。作者独出心裁，通过大量情境设计、典型案例，结合售楼流程，具体阐述了每一售楼环节、步骤的实战技巧与法则。精彩的情境分析，深入浅出的技巧归纳，生动活泼的体例设计，使得本书成为深受众多房地产企业欢迎的培训宝典。

如何向购房者成功介绍楼房优势？如何识别来访者中谁是真正的购房者？如何准确把握其真正的购房愿望与需求？如何掌握点石成金的成交技巧。

作为1000多场培训课、100多家房地产企业认可的培训教材，本书将为您答疑解惑，助您迅速成长为房地产王牌销售代表！

本书是李广伟先生继献给世界推销员的推销圣经—《推销雄心》后的又一力作，全面总结了李先生为上千家企业培训所积累的经验精髓、为上百家中国房地产企业成功打造精英销售团队与王牌售楼代表的绝招良方，弥补了中国房地产终端销售培训这一薄弱环节，代表了房地产专业销售培训的较高水平。

作者介绍：

目录: 训练宝盒一 销售人员的基本素质  
训练宝盒二 售楼代表要注重的11种观念  
训练宝盒三 专业售楼“五步循环”  
训练宝盒四 销售人员应掌握的销售技巧  
训练宝盒五 客户购买心理分析  
训练宝盒六 五层级销售法  
训练宝盒七 购买行为分析  
训练宝盒八 销售关键按钮  
训练宝盒九 起舞的探戈——服务  
参考资料（一） 房地产相关知识  
参考资料（二） 销售情景训练的42个问题  
参考资料（三） 销售流程训练  
· · · · · (收起)

[售楼圣经 下载链接1](#)

标签

想读

非常好

4

1

## 评论

学点概念就好ヽ(・\_・)ゝ

很猛的1本书

[售楼圣经 下载链接1](#)

## 书评

[售楼圣经 下载链接1](#)