

二手房销售超级训练手册



[二手房销售超级训练手册 下载链接1](#)

著者:阚险峰

出版者:人民邮电出版社

出版时间:2014-4

装帧:平装

isbn:9787115341228

《二手房销售超级训练手册(实战强化版)》精心挑选了二手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，全方位展示了房地产经纪人应当了解的销售策略与销售技巧。读完本书，你将熟练掌握二手房销售技巧，轻松应对客户的各种异议，快速提升自身的销售业绩。

《二手房销售超级训练手册(实战强化版)》适合房地产经纪人(二手房中介人员)、相关培训机构以及有志于从事房地产经纪工作的人士阅读使用。

作者简介:

阚险峰，拥有多年二手房中介行业从业经历，在二手房买卖方面拥有丰富的专业知识和实践经验，尤其擅长销售业务和成交技巧，先后出版过《二手房销售超级训练手册：实景问答84例》、《二手房买卖法律实务操作指南》、《三天造就金牌售楼王：新房、二手房销售业务知识与快速成交技巧》等多本图书，深受广大房地产中介行业人士欢迎。

目录: 第一章 客源房源一个都不能少

情景1: 业主说要自己销售，不用找中介

情景2: 业主说有朋友做中介，要独家委托给朋友卖房

情景3: 业主要多找几家中介，不愿独家委托

情景4: 业主对中介不放心，不愿意留下钥匙

情景5: 业主放盘时报价太高

情景6: 业主不愿意签署卖房委托书

情景7: 客户说有朋友做中介，想通过朋友买房

情景8: 客户担心通过中介买二手房不安全

情景9: 客户嫌中介费太高，不想通过中介买房

情景10: 客户不愿意签署买房委托书

第二章 喜迎巧迎八方来客

情景11: 接听业务电话时，不知如何才能赢得客户好感

情景12: 接听业务电话时，客户不愿意告知

情景13: 客户打电话来询问房源情况，不知如何回答

情景14: 业主打电话来报房源/询问情况，不知如何回答

情景15: 不知如何在电话中邀约客户前来面谈

情景16: 客户到店里只是看了一下，什么都不说就要离开

情景17: 客户带了很多人一同前来，无法周全接待

情景18: 客户对房地产经纪人的推介反应很冷淡

情景19: 客户滔滔不绝，却对买房事项只字不提

情景20: 客户表示是替朋友来看房的

情景21: 之前接待客户的经纪人已经离职

第三章 挖掘需求促销售

情景22: 客户表示想随便看看

情景23: 客户指着盘源纸问：这套三居是怎样的

情景24: 你们有伊伊花园的95平方米左右的三居室吗

情景25: 现在大家都在观望，看看再说

情景26: 客户看了很多房子都不满意

情景27: 房源不错，可是客户在看房时却看不出好来

情景28: 询问客户买房关注点时，客户说不知道

情景29: 想了解客户的购房动机，客户却避而不谈

情景30: 客户不肯说出自己的购房预算

情景31: 不知道客户是不是购房的决策者

情景32: 客户对你的询问不加理会，无法明白其想法

第四章 带客看房有诀窍

情景33: 客户看了几套房子后，便找各种理由推托继续看房

情景34: 房源很抢手，客户却说周末才有空

情景35: 要带客户去看房，业主却不愿前往开门

情景36: 要带客户看房时，客户不愿意签署看房书

情景37: 符合客户需求的房源很多，不知该如何带看

情景38: 一次带看两套或多套房源，不知该先带看哪一套

情景39: 看房时，业主向客户(客户向业主)偷偷递纸条

情景40: 如何避免业主和客户当场谈价格

情景41: 不知如何防止客户看房后回头找业主

第五章 没有卖不出去的房源

- 情景42: 靠近马路, 太吵了
- 情景43: 不喜欢单体楼, 没绿化也没配套设施
- 情景44: 位置太偏了, 我还是想住在繁华点的地方
- 情景45: 小区环境是不错, 可是周边太杂乱
- 情景46: 一梯四户? 太拥挤了, 坐电梯都要等半天
- 情景47: 小区配套设施太少了
- 情景48: 户型不好, 浪费面积(不好装修)
- 情景49: 户型太大了, 不经济实用
- 情景50: 户型太小了, 不够大气
- 情景51: 我不喜欢朝北(朝西)的房子
- 情景52: 小区这么大, 太杂了
- 情景53: 社区太小了, 没什么配套
- 情景54: 这套房子没有电梯, 楼层还这么高
- 情景55: 这套房子怎么单卫, 现在不都是双卫吗
- 第六章 讨价还价是有奥秘的
- 情景56: 26800元/平方米? 太贵了
- 情景57: 昨天刚看了一套房子, 比这边便宜多了
- 情景58: 临近成交, 业主突然又要提价
- 情景59: 买卖双方谁也不想价格在价格方面让步
- 情景60: 客户要求中介费打折, 否则就不买
- 情景61: 我今天没带那么多钱, 明天再来交定金吧
- 情景62: 客户表示是老客户介绍过来的, 要求中介费打折
- 情景63: 我是老客户了, 中介费1%就够了吧
- 情景64: 客户让你去谈价格, 却不愿意交诚意金
- 情景65: 业主表示少于200万元免谈
- 情景66: 业主不准经纪人带不能接受200万元价格的客户来看房
- 情景67: 客户不清楚房屋价值, 不相信房子值那么多钱
- 情景68: 业主报价250万元, 客户却还价220万元
- 情景69: 我朋友上个月买时每平方米才23000元啊
- 第七章 捅破阻碍成交的最后一层窗户纸
- 情景70: 客户带了一大家子人前来看房
- 情景71: 客户带朋友前来一起看房
- 情景72: 客户带律师前来一起看房
- 情景73: 客户虽然喜欢这套房子, 却想再比较比较
- 情景74: 客户说要回家和家人商量商量
- 情景75: 客户说要考虑考虑, 却迟迟不愿前来交定金
- 情景76: 客户表示预算不够, 打算过段日子再说
- 情景77: 客户交了定金后却要求退定
- 第八章 让投诉变为拥护
- 情景78: 客户情绪十分激动, 一进门就大声嚷嚷
- 情景79: 业主抱怨房地产经纪人打电话太频繁
- 情景80: 客户投诉业主推迟交房时间
- 情景81: 房价下跌了, 客户说被房地产经纪人给骗了
- 情景82: 客户打电话来投诉某房地产经纪人服务态度差
- 情景83: 客户投诉的问题根本不存在
- 情景84: 客户投诉的问题确实存在, 是公司的责任
- 情景85: 客户投诉的问题确实存在, 但其要求太高

参考书目

• • • • • [\(收起\)](#)

[二手房销售超级训练手册_下载链接1](#)

标签

房地产

中国

中介

评论

通俗易懂，例子很多，很实用。

比较满意

[二手房销售超级训练手册_下载链接1](#)

书评

[二手房销售超级训练手册_下载链接1](#)