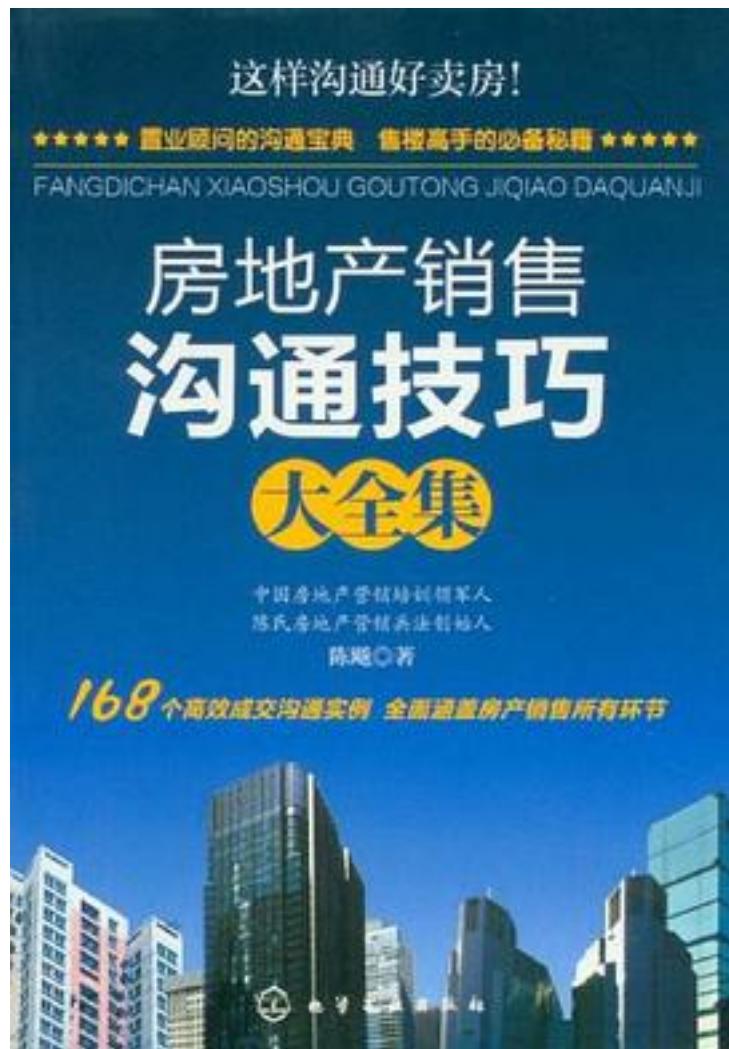


房地产销售沟通技巧大全集



[房地产销售沟通技巧大全集 下载链接1](#)

著者:陈飚

出版者:化学工业出版社

出版时间:2011-7

装帧:平装

isbn:9787122109576

《房地产销售沟通技巧大全集》作者中国房地产营销培训领军人、陈氏房地产营销兵法创始人陈飚老师，结合多年房地产营销培训工作经验，总结一线销售最容易遇到的影响成交的关键问题，通过168个实例一一予以破解。这些实例可以作为房地产销售人员话术模板加以训练，熟练掌握这些沟通的技能能大幅提升销售人员的沟通水平，助你成为售楼高手！

继《房地产销售沟通技巧大全集》之后，陈老师将陆续推出“陈氏地产兵法”十二篇。该系列从“帅、将、校、尉、士”五个等级，详细阐述“计、谋攻、行军、布阵、作战”的房地产营销策略，并率先提出五纵梯队实战营销课程，将成为房地产营销培训领域最完善、全面的专业著作之一。

作者介绍：

陈飚

全国房地产高级培训师、全国房地产经济师、武汉智信仁房地产营销顾问公司总经理兼首席培训师、《武汉房地产》杂志专栏作家、武汉房地产企业协会特聘资深培训讲师，以“地产常青树”享誉业界。

陈老师从事房地产行业十余年，2001年涉足房地产培训，先后负责青岛环海地产、美联地产、竹叶山集团、融侨集团、新地集团等数十家全国知名开发企业的培训工作。受武汉市房地产开发企业协会邀请担任房地产销售人员上岗培训首席培训讲师，举办了一系列房地产营销管理的培训讲座，培养学员数千名。

目录:第一章 沟通：房地产销售成交利器

有效沟通作为房地产销售三大核心要素（解说词、答客问、有效沟通）之一，在销售中是一个至关重要的环节。没有沟通，销售就是一句空话，销售离不开沟通。

一、巧沟通成就大业绩 /2

二、提高沟通水平的速成秘诀 /10

第二章 谋定而后动：磨刀不误砍柴工

在日常销售过程中，售楼人员总是绞尽脑汁把工作重点放在如何和客户沟通上面，而对于有效沟通的准备工作却知之甚少。实际上，只有充分做好准备，和客户的沟通才会顺畅。

一、有效沟通的前提 /16

二、有效沟通的准备工作 /18

三、有效沟通应注意的事项 /21

第三章 电话沟通：让客户无法抗拒你

电话已经成为现代生活不可或缺的沟通工具。在房地产销售中，电话同样有着不可替代的作用。但很多人却忽视了，其实打电话、接电话都有很深的学问。

一、电话接听沟通技巧 /28

二、电话邀约沟通技巧 /40

第四章 来访沟通：用优雅得体俘获客户的心

来访沟通是指置业顾问与上门看房的客户的交流过程，是置业顾问和客户从彼此间互不了解逐渐熟悉，最后到非常融洽的过程。

一、要善于和客户寒暄 /62

二、有效识别客户 /65

三、选择恰当的沟通时机 /76

四、要学会倾听 /80

五、准备好和客户聊天的话题 /84

六、给客户提供真诚的建议 /90

七、真诚地赞美客户 /96

八、用数据说服客户 /102

九、善于投其所好 /105

第五章 差异化沟通：看人下菜各个击破

在销售过程中，置业顾问遇到的客户往往形形色色，性格差异较大，针对不同类型的客户，置业顾问采取的沟通方式不能千篇一律，否则就会陷入沟通不畅的窘境地。

- 一、讨价还价型客户 /112
- 二、情感冲动型客户 /114
- 三、喋喋不休型客户 /116
- 四、优柔寡断型客户 /118
- 五、反复比较型客户 /120
- 六、傲慢自大型客户 /122
- 七、吹毛求疵型客户 /124
- 八、理智谨慎型客户 /126
- 九、沉默寡言型客户 /127
- 十、自我吹嘘型客户 /130
- 十一、表面敷衍型客户 /132
- 十二、成熟老练型客户 /134
- 十三、豪爽干脆型客户 /136
- 十四、隐藏想法型客户 /137
- 十五、从容不迫型客户 /139

第六章 复数沟通：这样做就能胸有成竹

在销售中，我们经常会发现一些客户往往是携家带口上门参观，甚至带着朋友当参谋，置业顾问面对人数众多的复数客户时，采取何种沟通策略显得非常重要。

- 一、家庭策略沟通法 /144
- 二、蜜月成交法 /147
- 三、应对参谋的沟通策略 /149

第七章 识别沟通：察言观色说对路

如何识别客户的购买动机，通过感同身受的语言打动客户，是一门沟通的艺术。要做好这一点，察言观色、投其所好是关键所在。

- 一、刚性需求—买房是为了圆家的梦想 /154
- 二、改善性需求—买房是为了享受有品味的人生 /157
- 三、投资性需求—买房是为了放长线钓大鱼 /159

第八章 异议沟通：扬长避短得认同

很多客户在购买过程中是有一定障碍的，只有完全打消了客户的疑虑，客户才会下决心爽快地购买。所以，要让客户成交的前提就是要巧妙地化解客户的异议。

- 一、如何面对客户的异议 /164
- 二、异议的分类及处理 /165
- 三、解答异议的九种沟通方式 /171

第九章 成交沟通：稳操胜券签下单

成交沟通是销售的最后一个环节，也是至关重要的一个环节。很多置业顾问在这临门一脚欠缺火候，缺乏有效的沟通技巧，最终功亏一篑。

- 一、富兰克林成交法 /182
- 二、选择成交法 /182
- 三、“人质”策略成交法 /183
- 四、单刀直入法 /184
- 五、一口价成交法 /185
- 六、情景描述法 /185
- 七、退让成交法 /186
- 八、恐惧成交法 /187
- 九、大脚趾成交法 /188
- 十、ABC成交法 /188
- 十一、步步紧逼成交法 /190
- 十二、次要问题成交法 /191
- 十三、档案成交法 /191
- 十四、产品比较法 /192

- 十五、坦白成交法 /193
- 十六、欲擒故纵成交法 /194
- 十七、釜底抽薪成交法 /196
- · · · · (收起)

[房地产销售沟通技巧大全集 下载链接1](#)

标签

房地产

沟通技巧

房地产销售

想读

营销

房地产,沟通技巧

合富

言情

评论

自己身为房产销售员得多学习

[房地产销售沟通技巧大全集 下载链接1](#)

书评

[房地产销售沟通技巧大全集 下载链接1](#)