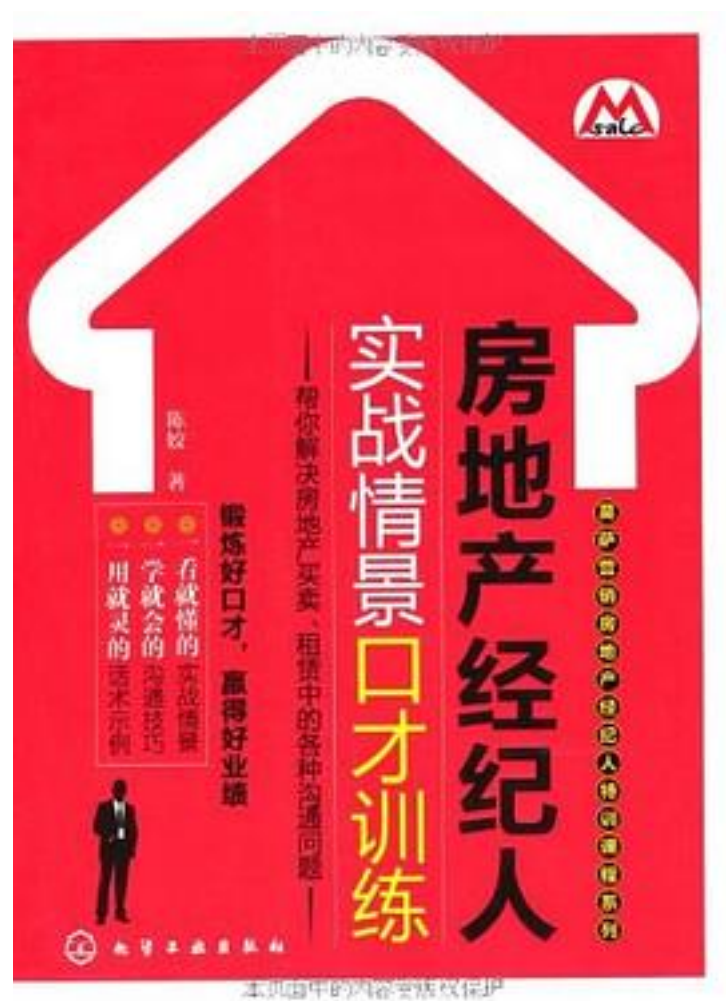


房地产经纪人实战情景口才训练



[房地产经纪人实战情景口才训练_下载链接1](#)

著者:陈姣

出版者:化学工业

出版时间:2011-8

装帧:

isbn:9787122110428

《房地产经纪人实战情景口才训练》针对房地产经纪人工作过程的各个环节，通过81个

情景呈现，展示出房地产经纪人与客户、业主沟通中需要用到的技巧，是提升房地产经纪人沟通能力与成交能力的实务工具书。

《房地产经纪人实战情景口才训练》旨在通过房地产经纪人实际工作中的接打电话、寻机开场、挖掘需求、带客看房、客户追踪、定价议价与守价、异议化解、促成交易、售后服务等工作事项以及不同类型客户的应对技巧等，以实战情景对话方式，展现沟通技巧，帮助房地产经纪人解决销售中的沟通问题，提高沟通技能，提高销售业绩。

《房地产经纪人实战情景口才训练》适合一线房地产经纪人、中介门店店长、培训师等使用。

作者介绍:

目录: 第一章 一线万金电话忙 情景1 客户来电询问“你们在××小区有没有房源” 情景2 客户来电询问“你们打广告的这套房怎么样” 情景3 电话中客户不愿意留下联系方式 情景4 客户问的一套房源已经售出 情景5 业主来电说打算卖房，想了解一下行情 情景6 业主拒接中介的来电 第二章 寻机开场赢好感 情景1 客户在店外专心地看房源广告 情景2 客户不愿意进店，只说“随便看看” 情景3 客户一言不发冷冷淡淡 情景4 客户自称是某位老客户介绍来的 情景5 客户在其他中介处看过某房源，前来比较价格 情景6 客户开口就指着某套房源询问底价 情景7 客户再度上门考察房源 情景8 业主打算放盘，正在选合适的中介 情景9 如何争取到业主的独家委托 情景10 如何应对同行带客户前来借钥匙 第三章 挖掘需求推对房 情景1 全面挖掘业主的详细信息 情景2 全面挖掘客户的详细信息 情景3 如何了解客户的购房预算 情景4 如何挖掘客户对房源的具体要求 情景5 如何升温客户的看房兴趣与购房需求 情景6 如何应对百般挑剔的客户 情景7 如何向客户推荐“笋盘” 第四章 带客看房有技巧 情景1 如何安排看房的顺序 情景2 看房前做哪些准备 情景3 业主不想前往开门，如何应对 情景4 如何让客户签“看房确认书” 情景5 如何预防客户与业主直接交易 情景6 如何制止客户与业主直接交易 情景7 如何向客户介绍房源的卖点 情景8 如何应对客户提出的房源缺陷 情景9 如何摸清客户对房源的意向与想法 情景10 如何应对同行撬盘抢客 情景11 如何防止客户跳单 第五章 客户追踪不跑单 情景1 如何跟进业主的房源情况 情景2 如何增进业主的好感，增加自己的筹码与机会 情景3 如何跟进才会令客户不反感、更舒心 情景4 客户不愿意再来看房，如何说动客户 情景5 客户对其他中介的房源更感兴趣，怎么办 情景6 客户之前已经打算购房了，但再联系却变冷淡了 第六章 定价议价守住价 情景1 如何试探业主的心态与底价 情景2 如何说服业主降低心理价位 情景3 业主说“其他中介给的价都比你们要高一截” 情景4 如何应对业主中途提价 情景5 客户说“我直接和业主谈价” 情景6 客户开价过低，怎么谈价 情景7 客户说“我朋友前一阵在这里买房便宜多了” 情景8 客户说“其他中介同样的房源比你们价钱要便宜” 情景9 客户说“我的预算只有这么多，贵了买不起” 情景1 0 客户说“再便宜2万元，我马上就买” 情景1 1 客户说“现在调控这么严，房价肯定还会大降的” 第七章 异议拒绝及化解 情景1 客户问起某中介怎么样 情景2 客户说“我要回去和家人商量商量” 情景3 客户说“我再去其他中介看看” 情景4 客户比较中意房子，但仍然表示要再考虑一下 情景5 客户问“现在中介公司倒闭了很多，你们可靠吗” 情景6 客户带着亲友来看房，意见不统一 情景7 客户说“我不着急买房” 情景8 客户说“二手房不如一手房好” 情景9 客户说“我有朋友是做中介的，我想跟他商量” 第八章 成交时刻推一把 情景1 客户询问具体的付款方式 情景2 客户问能否将房源为他保留几天 情景3 客户坚持再降1万就签单 情景4 客户在两套房之间不知道选哪一套好 情景5

客户不愿意交定金 情景6 客户说“我今天没带钱，明天再来签吧” 情景7
客户要求降低佣金，怎么办第九章 对客服务不小觑 情景1
业主抱怨“这么久了房子还卖不出去” 情景2 客户刚交定金就有些后悔了 情景3
签约后给客户一颗定心丸 情景4 客户抱怨过户交房太慢 情景5
客户在其他中介公司买房了 情景6 客户认为买贵了，上门要差价 情景7
客户担心一房二卖 情景8 客户业主违约的情况如何处理第十章 不同客户善应对 情景1
投资型客户 情景2 首次置业客户 情景3 再次置业客户 情景4 老年客户 情景5 男性客户
情景6 女性客户
· · · · · (收起)

[房地产经纪人实战情景口才训练_下载链接1](#)

标签

房地产

超级想读

【未购买】

自我管理

肖然

方法论

思维方法

思维

评论

[房地产经纪人实战情景口才训练 下载链接1](#)

书评

[房地产经纪人实战情景口才训练 下载链接1](#)