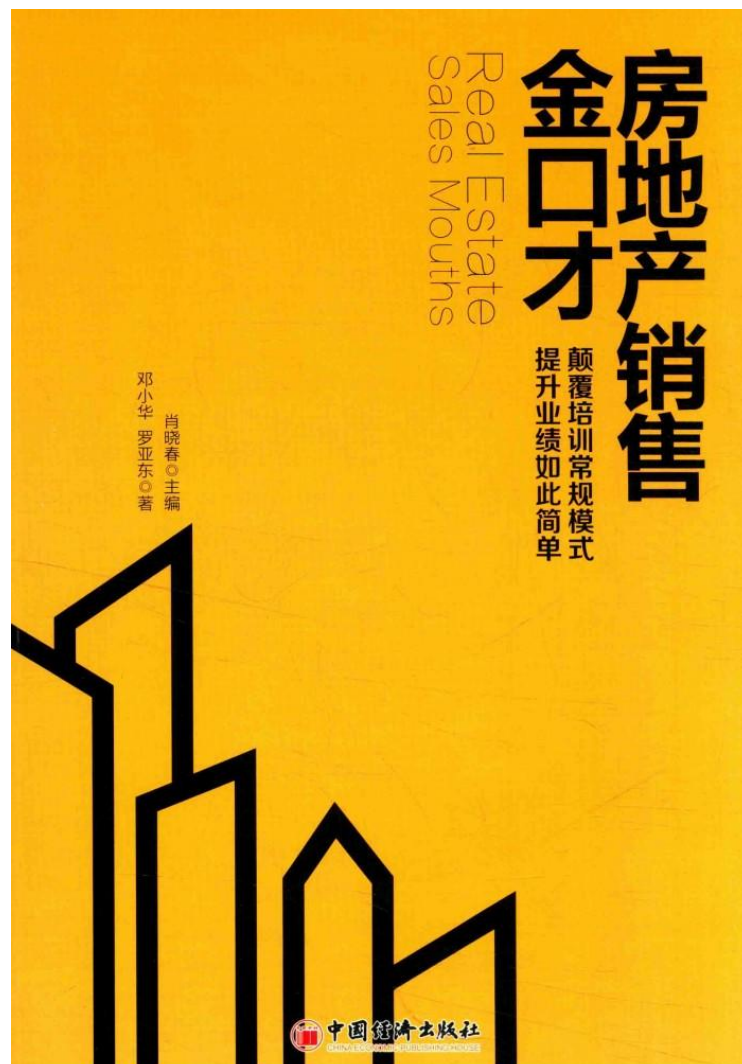


房地产销售金口才



作者：邓小华，罗亚东著；肖晓春主编

出版社：北京：中国经济出版社

出版日期：2016.08

总页数：305

介绍：本书先对物业顾问接待顾客的流程进行了规范，划分为寻机开场、顾客需求挖掘、带客看楼、客户跟进、顾客拒绝应对、价格异议处理、签约成交及售后服务等八个步骤，然后对各个步骤中物业顾问每天都会遇到却又难以应对的问题进行收集、分析和研究，总结出房地产物业顾问在工作中经常碰到却又难以应对的、代表性的88个销售实战情景，每个销售情景均以客户需求为出发点，以导购的沟通技能为线索，按“常见应对”、“引导策略”、“话术范例”、“方法技巧”和“举一反三”等结构逐一讲述，为物业顾问提供正确的回答策略和语言模板，并总结出可供应用的方法和技巧，还要让物业顾问举一反三，真正掌握正确的销售语言与销售技巧，从而快速、持续地提升业绩。

说明：登录教客网（<https://www.jiaokey.com/book/detail/14011146.html>）查找全本
阅读方式

房地产销售金口才 评论地址：<https://www.jiaokey.com/book/detail/14011146.html>

教客网提供千万本图书阅读地址。

<https://www.jiaokey.com/book/detail/14011146.html>

书名：房地产销售金口才