

# 《房地产营销术：客户特征分析及》

## 图书基本信息

书名：《房地产营销术：客户特征分析及销售实战技巧（4VCD+1教材）》

13位ISBN编号：9787900177988

10位ISBN编号：7900177981

出版时间：1901-1-1

出版社：东方音像电子出版社

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《房地产行销术：客户特征分析及》

## 内容概要

讲师：林凯旋，台湾著名实战派营销大师，“快速成交学”创始人，专家型的企业家，荣获2003年中国企业十大策划专家的殊荣，22年房地产营销团队实战经验，前台湾亚洲电台《营销天地》call in节目主持人，4321营销战术驰名海外，屡创营销神话，台湾多家知名公司资深行销顾问，湖南信保集团总裁、信保国际人训练基地首席讲师；上海慧泉培训机构、深圳清大华晟培训机构资深外籍讲师。曾服务的客户主要有：台湾太平洋建设集团、永庆房屋集团、台湾联合报报业集团、新金鸿开发集团、湖南广宇建设、嘉乐家居、深圳南山房地产开发集团、中国中企动力集团、北京宝利南方开发集团、四川置信开发集团等。

本课程适宜学习对象：销售总监；销售经理、主管；广告经理人；销售人员。

## 书籍目录

### 第一讲 消费者十大心理分析（上）

1 优柔寡断型顾客

2 患得患失型顾客

3 讨价还价型顾客

4 自负自傲型顾客

5 暴躁型顾客

6 冷漠型顾客

### 第二讲 消费者十大心理分析（下）

1 理智型顾客

2 直爽型顾客

3 随性型顾客

4 复合型顾客

### 第三讲 STAR法则

1 情景（SCENE）

2 目标（TARGET）

3 行动（ACTION）

4 结果（RESULT）

### 第四讲 基本法则

1 反：反向思考（反向法）

2 比：矛盾比较（比较法）

3 逻：逻辑推理（推理法）

4 惯：惯性分析（习惯法）

### 第五讲 修炼16个点破术之现象篇

1 破尘法

2 破静法

3 破渴法

4 破歧法

5 破赏法

第六讲 修炼16个点破术之对话篇

1 破远法和破易法

2 破障法和破卑法

3 破和法和破退法

第七讲 修炼16个点破术之行为篇

1 破动法

2 破轻法

3 破利法

4 破访法

5 破好法

第八讲 形真术

1 SPIN法则

2 情境法和激将法

3 侧击法和布哨法

4 影射法和假痴法

5 强取法和故纵法

6 恫吓法和用间法

# 《房地产营销术：客户特征分析及》

## 精彩短评

- 1、收到打开后发现“做最好的执行者”一书附赠光盘断裂多出，无法使用

# 《房地产营销术：客户特征分析及》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)