

# 《二手房销售高手》

## 图书基本信息

书名：《二手房销售高手》

13位ISBN编号：9787508666208

出版时间：2016-9-20

作者：陈信科

页数：264

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)

# 《二手房销售高手》

## 作者简介

陈信科,资深房地产经纪人,从事房地产经纪工作15年,现任厦门尚易居房产公司总经理,多家房地产中介机构培训顾问,精通二手房买卖流程与技巧,具有丰富的二手房销售经验和培训经验,著有《二手房销售技巧:房地产经纪人的38堂必修课》《销售就靠这几招:二手房金牌销售员的86篇拿单日记》等,所著图书一直受到业内的欢迎。

## 书籍目录

- 第1章 房源、客源一个都不能少 // 001
  - 技能1 当业主不愿将房源委托给我们时 // 001
  - 技能2 当客户不愿通过我们买房时 // 011
  - 技能3 当业主不愿独家委托/留下钥匙时 // 022
  - 技能4 当业主/客户不愿签委托书时 // 029
- 第2章 喜迎八方客，笑纳四方财 // 035
  - 技能5 当我们接打客户/业主电话时 // 035
  - 技能6 当有客户上门来访时 // 053
  - 技能7 当客户对我们的推介不理不睬时 // 062
  - 技能8 当客户不愿告知购房目的与预算等信息时 // 069
  - 技能9 当我们一时把握不准客户的心理时 // 088
- 第3章 让客户看到房源的好 // 097
  - 技能10 当我们邀约客户看房时 // 097
  - 技能11 当我们带着客户实地看房时 // 112
  - 技能12 当客户对我们的讲解不感兴趣时 // 118
  - 技能13 当房源存在某些明显缺陷时 // 132
  - 技能14 当客户总是不相信我们的话时 // 136
  - 技能15 当我们担心客户“跑单”时 // 142
  - 技能16 当客户带了许多人一起前来看房时 // 148
  - 技能17 当客户看了几套房源都不满意时 // 157
- 第4章 每套房子都有它的卖点 // 161
  - 技能18 当客户对地段/位置表示异议时 // 161
  - 技能19 当客户对小区配套表示异议时 // 168
  - 技能20 当客户对户型表示异议时 // 175
  - 技能21 当客户对朝向/楼层表示异议时 // 184
  - 技能22 当客户对社区规模表示异议时 // 191
  - 技能23 当客户所提出的意见或看法错误时 // 196
- 第5章 拉近买卖双方价格差距 // 201
  - 技能24 当客户认为太贵时 // 202
  - 技能25 当业主放盘报价太高或临近成交要提价时 // 205
  - 技能26 当客户表示其他房源更便宜时 // 210
  - 技能27 当客户让你谈价却不愿交诚意金时 // 213
  - 技能28 当买卖双方的价格分歧较大时 // 216
  - 技能29 当买卖双方在价格上都不愿意让步时 // 219
  - 技能30 当业主表示少于××万不用来看房/免谈时 // 229
  - 技能31 当客户要求减免中介费时 // 233
- 第6章 让成交顺利达成 // 239
  - 技能32 当客户已经动心却又犹豫不决时 // 239
  - 技能33 当客户想再看看/再比较比较时 // 242
  - 技能34 当客户说要再考虑考虑或商量商量时 // 247
  - 技能35 当客户说明天/过几天再来下定金时 // 252
  - 技能36 当我们被客户/业主投诉时..... // 255

# 《二手房销售高手》

## 精彩短评

1、找房源、找客源、找买点；去异议、谈价格、促成交；喜迎八方客，笑纳四方财，拉近买卖双方价格差。

# 《二手房销售高手》

## 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)