

## 房地产销售礼仪促成成交—九大步骤

场景 九大步骤	场景
第一步： 开场白	场景一：客户进门（1.仪容 2.仪表 3.仪态【站姿】 4.目光礼 5.微笑 6.问候礼 7.鞠躬礼） 场景二：接待客户（1.自我介绍 2.名片礼仪 3.赞美） 场景三：引导客户走向沙盘（1.手势 2.引领礼仪 3.奉茶礼仪） 1) 第一次来：直接引导至沙盘区 2) 之前来过：先请坐，奉茶
第二步： 沙盘介绍	场景一：介绍沙盘（1.目光礼 2.微笑 3.站姿 4.语音 5.语调 6.激情）
第三步： 收集客户资料	场景一：同客户交谈（1.目光礼 2.微笑 3.坐姿 4.沟通 5.倾听 6.提问）
第四步： 户型推荐	场景一：户型推荐（1.目光礼 2.微笑 3.语音 4.语调 5.语速 6.热情 7.同理心）
第五步： 三板斧	场景一：第一板斧（1.目光礼 2.微笑 3.语音 4.语调 5.语速） 场景二：第二板斧（1.目光礼 2.微笑 3.语音 4.语调 5.语速） 场景三：第三板斧（1.目光礼 2.微笑 3.语音 4.语调 5.语速）
第六步： 楼盘比较	场景一：横向 纵向比较（1.目光礼 2.微笑 3.语音 4.语调 5.语速）
第七步： 逼定	场景一：逼定（1.目光礼 2.微笑 3.语音 4.语调 5.语速）
第八步： 具体问题分析	场景一：处理异议（1.目光礼 2.倾听 3.积极反馈 4.同理心）
第九步： 临门一脚	场景一：最后成交（1.目光礼 2.赞美 3.认同 4.鼓励 5.语气 6.语调 7.语速 8.同理心）