

房地产销售礼仪促成交—九大步骤

九大步骤	第一步： 开场白	第二步： 沙盘介绍	第三步： 收集客户 资料	第四步： 户型推荐	第五步： 三板斧	第六步： 楼盘比较	第七步： 逼定	第八步： 具体问题 分析	第九步： 临门一脚
销售技巧 及礼仪要点									
礼仪要点	<ol style="list-style-type: none"> 1.仪容 2.仪表 3.仪态 4.目光礼 5.微笑 6.问候礼 7.鞠躬礼 8.自我介绍 9.名片礼仪 10.赞美 11.手势 12.引领礼仪 13.奉茶礼仪 	<ol style="list-style-type: none"> 1.目光礼 2.微笑 3.站姿 4.语音 5.语调 6.激情 	<ol style="list-style-type: none"> 1.目光礼 2.微笑 3.坐姿 4.沟通 倾听 提问	<ol style="list-style-type: none"> 1.目光礼 2.微笑 3.沟通 语音 语调 语速 热情 同理心	<ol style="list-style-type: none"> 1.目光礼 2.微笑 3.沟通 语音 语调 语速	<ol style="list-style-type: none"> 1.目光礼 2.微笑 3.沟通 语音 语调 语速	<ol style="list-style-type: none"> 1.目光礼 2.微笑 3.沟通 语音 语调 语速	<ol style="list-style-type: none"> 1.目光礼 2.倾听 3.积极反 馈 4.同理心 沟通 	<ol style="list-style-type: none"> 1.目光礼 2.赞美 3.认同 4.鼓励
销售技巧	<ol style="list-style-type: none"> 1. 寒暄 2.“聊天式”进 入 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 突 出 重 点 2. 突 出 卖 点 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 聊 天 式 2. 挖 掘 需 求 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 分 析 需 求 2. 推 荐 原 则 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 先 砍 升 值 保 值 2. 再 砍 入 市 良 机 3. 三 砍 地 段 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 横 向 比 较 2. 纵 向 比 较 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 逼 定 时 机 2. 逼 定 方 式 3. 逼 定 技 巧 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 产 生 异 议 原 因 2. 处 理 异 议 方 法 	<ol style="list-style-type: none"> 1.因时 利导法 2.顺水 推舟法 3.有限 权力法 4.以情 动人法 5.以退 为进法 6.强诱 利导法 7.利益 引导法