# 关于房产销售人员沟通礼仪

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-08-25

*关于房产销售人员沟通礼仪 房地产销售中最注重的就是嘴皮子功夫，当然了这是通俗的说法，专业的说法就是房地产销售沟通礼仪。下面是第一范文网小编为大家整理的关于房产销售人员沟通礼仪，希望能够帮到大家哦!关于房产销售人员沟通礼仪 房地销售沟通技巧 ...*

关于房产销售人员沟通礼仪

房地产销售中最注重的就是嘴皮子功夫，当然了这是通俗的说法，专业的说法就是房地产销售沟通礼仪。下面是第一范文网小编为大家整理的关于房产销售人员沟通礼仪，希望能够帮到大家哦!

关于房产销售人员沟通礼仪

房地销售沟通技巧

取得他人的信任。在说服他人的时候，最重要的是取得对方的信任。只有对方信任你，才会正确地、友好地理解你的观点和理由。

站在他人的角度设身处地地谈问题。要说服对方，就要考虑到对方的观点或行为存在的客观理由，亦即要设身处地地为对方想一想，从而使对方对你产生一种自己人的感觉。

创造出良好的是的氛围。从谈话一开始，就要创造一个说是的气氛，而不要形成一个否的气氛。不形成一个否定气氛，就是不要把对方置于不同意、不愿做的地位，然后再去批驳他、劝说他。

事先做功课。知道协商主题的数据事实、己方的目标与弱点、双方不同之处，以及如果谈判破裂，己方的替代方案为何。

不要情绪化，说服用语要推敲。欲说服对方，用语一定要推敲。事实上，说服他人时，用语的色彩不一样，说服的效果就会截然不同。不要假设任何事情，多问问题，保持对对方的好奇心，不要动怒争吵。

积极倾听。避免急着展现己方问题的重要性，倾听对方说什么、没说什么，以及他们的身体语言。听出对方字里行间的真正意思，了解会让对方点头的那件事为何，通常是打破僵局的关键。

房地产销售接待礼仪

在房地产销售中，礼仪既是通行证，又是润滑剂。房地产销售人员能否成功，礼仪是重要因素之一。客户都喜欢值得信赖、彬彬有礼的房地产销售人员。如果房地产销售人员不懂礼仪，就可能会破坏与客户沟通的氛围，从而导致交易中断。

所以，房地产销售人员应该在平时就养成诚恳、热情、友好、谦虚的美德，要自然地表现出礼貌，而不是刻意地修饰和做作。当要坐下来详细介绍房地产时，要先请客户坐下，主动为客户倒水沏茶，接待客户时要做到善始善终。

房地产销售形象塑造

房地产销售是与人打交道的工作。在销售过程中，房地产销售人员与产品处于同等重要的位置。房地产销售人员的外在形象和言谈举止都会影响到客户对房子的选择。相当一部分客户决定购买房子是出于对销售人员的好感、信任和尊重。

所以，房地产销售人员首先应该学会推销自己，让客户接纳自己，愿意与自己交往，喜欢听自己对房地产的介绍和讲解。只有这样，销售人员才能在与客户接触的过程中成功地卖出产品。

房地产销售人员的仪容是给客户留下的第一印象。仪容的好坏与销售的成败有着直接的关系。修饰自己的仪容，改善和维护自己的形象，应做到洁净、健康、自然。尤其是女性房地产销售人员，还要适当化妆，注重化妆的礼仪，做好仪容保健工作。

房地产销售人员良好的着装可以满足客户视觉和心理方面的要求。房地产销售人员大方、整洁的着装能给客户留下良好而深刻的第一印象。

房地产销售人员着装要大方，要统一化以便客户识别，在工作时间不要佩带过多的饰物。当然，销售人员的着装还要符合个人的性格、身份、年龄、性别、环境、风俗习惯等。

房产销售电话礼仪

电话应对和面对面接触的应对一样，应对的好坏，决定公司的第一印象，客户是增或是减，都要掌握第一声。

诚恳回答：接听电话时，虽然双方都看不见对方的仪容，但假若你的态度松懈或不认真，对方仍会体察到，所以接听电话时也要礼貌地回答问题，表现出诚意。

小心应对：说话发音要正确，吐字清楚，声调平稳的回答问题，不要大声说话。

电话技巧：

电话中不知道对方是否正在忙碌中，说话要简洁，一般电话交谈不超过3分钟为宜。

重要事情需要很长时间，最好稍打断问：现在方便吗?

电话铃声响时，要马上接听，不可让对方等太久(一般在三声以内)。如果超过三声后接听，先说一遍：您好，某某公司，不好意思，让您久等了。

拿起听筒之后，要清楚报上公司名称。

如找其它工作人员，应说：请稍等。终结电话时说：再见，轻放电话。

要打电话时，要确认对方公司名称、部门、姓名、电话号码。把要说的重要事情略做记录，有条理的讲明事情。

如客户问及的问题需要查资料而花时间时，应亲切地说：要花些时间，请稍等。

自已无法处理时，要请上司代为处理，关于这件事，我不太清楚，请稍等一下，我请负责人来接听。

对方(客户)在电话中发怒时，要诚心道歉，并请对方冷静、息怒，尽管错不在自己，也要先冷静下来，不可说些火上加油的话。

进入服务经济时代，房地产供求关系已发生巨大变化,又由于是大件消费，服务好坏将直接影响到绩效、品牌比较力、持续力及核心力培育。谁的服务能让顾客感动和信服，谁才是最终的赢家。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找