



房地产销售心得

我是三月份来到万和城售楼部的,这几个月来作为一名房地产销售人员,时间虽短,却感触颇深。

起初我选择卖房是觉得售楼部的员工都好精干,工作环境也不错哦!后来我发现,我错了,作为一名销售人员除了平时坐在售楼部接待客户外,还得出去宣传、夜拓、外拓,各种宣传方式及各种与客户的周旋吧……这个看似轻松的工作在它光鲜的背后一定有着不为人知的苦楚……其中的感悟也许只有你们自己亲身真正接触了这个行业才能体会到那种酸甜苦辣吧。

作为一名房地产销售人员,我们首先得了解公司,了解项目,了解客户,了解对手在这个赤裸裸的房地产竞争行业里,我们只有知己知彼,才能百战不殆。下面来讲一下我的销售心得:

第一:像平时的接待客户中,一定时刻得保持热情,关键得把自己的专业知识消化透彻,只有这样人家客户才能把这么大的事情委托给你,才能信任你。

第二:还要做个心理学家,通过客户的言行举止来判断他们的内心想法,不要只顾自己滔滔不绝地讲自己的专业知识显得自己有多牛,好的销售人员一定在

客户面前是忠实且谦逊的,要学会多听客户说什么,通过聆听了解客户所需;其次就是委婉地了解客户的来处,工作情况经济实力等方面的综合因素后,找准时机,为客户推介楼层、户型。一定记住的技巧,不要让客户觉得你在像是查户口似的要适可而止,察言观色。

第三:对自己接访的客户当时没有成交的要做好登记,及时进行回访,隔三差五地联系客户,打电话通知客户咱们的优惠活动,多沟通,要与客户保持维系一种良好的关系。在接访时看情况能加客户微信尽量加上这样与客户走的更近,后期我们在朋友圈经常发一些我们日常接待客户的售楼部剪影及各种与房地产工作有关的东西,当然看见客户朋友圈发些什么东西的,你也可以给点个赞什么的,这样又拉近了与客户的关系。

第四:在销售中,有成功客户,当然也免不了有失败客户,但千万不要灰心,如果这次没成功,多与客户联系跟踪沟通,奇迹还是会有,我记得我的第二组客户当时就是没有成交,那时候我根本没想

到人家转了一个大山阴的楼盘后,最后还是回来找我买了咱们的房子。这组客户可以说到成交那一天总共来了六七次,而且每次来都是带着自己家不同的人看了好几次也就是挑毛病,后期我加了客户微信,经常朋友圈发一些咱们的户型,样板间啥的,结果就这样过了一段时间,客户找我买了房子。而且现在这个阿姨和我关系都维系着,有时候大半夜都和我视频让我给她推介装修房子,改水暖建议等,自己的贷款顾虑等事情都和我聊我是各种安慰开导,各种解说。我说这么多主要是告诉大家作为一名销售人员一定要和客户沟通到位,让客户彻底地信任你。

第五:就是在与客户谈价格的时候,不能把优惠价说到最高,因为你给的再优惠客户回头还是要让你便宜的,一定要把握好分寸。谈价中说话一定要注意,含糊的问题及时找在场自己的师傅,老员工或者领导解决,不要自己模棱两可地去做。

总之,所有的事情不是那么简单的,但自己一定要自信,阳光且正能量,相信自己一定可以出单,一定能卖了房子!

工作中遇到的各种打击、挫折,一定要及时清理负面情绪,及时调整心态,不然会影响整月的业绩。最后希望我们都像披着铠甲的勇士,不怕困难,迎难而上!时刻保持战斗力!最终胜利后的果实必然是甜的。

(山阴销售部 邢志彦)

创新引领发展 建设美丽华源



☆☆☆☆ 编 执 主 主 行 主 主 审 编 办 马 吕 宁 华 玉 治 日 源 花 国 文 总 公 司

读书有什么用

最近看到一个视频,是北大法律硕士、《超级演说家》第二季总冠军刘媛媛的一段视频,她在抖音号里专门给大家推介一些好的书,分享这些书的精华,有好多留言问她,为什么读书,读书有什么用呢,针对这个问题,她说了这些话:

读书有什么用?读书没有用吗?如果不读书的话,我可能跟我童年的小肉

蛋命运是一样的,长大,打工,赚钱,结婚生子,没了。但读了书以后,我有机会成为律师、成为创业者、成为演说家。不读书的话,我不敢开口接别人说的话,因为没有底气,害怕暴露自己的愚蠢。读了很多书以后,我发现,懂很多的人不用开口说话,因为自信。读书以前,我第一次创业亏了十万,特别心疼,因为没有人教我,没有人指点我,

没有人帮我。读书以后,我知道我为什么会亏了,我以后再也不会那么做了。读书以前,我们家没有钱,对于我来说可能除了每个月的伙食费,还有课本费以及校服,其他的一切都要靠奢侈品,我们没有钱买新的衣服,也没有钱旅行。读书以后,三十岁之前,我实现了经济自由,我可以去任何国家的任何地方,去住最贵的酒店。我再也不会觉得那是一些可望而不可得的东西。所以说读书没用,我不信,李嘉诚说,读书不一定会增加你一生的财富,但是它一定会增加你一生的机会。别人不懂的你懂,别人

人看不到的你看得见,别人只能看脚下的三寸之地,所以对他来说路都是死路,可对你来说,每条路上都有很多的门,这就是读书的意义。看了这段演讲,反省一下,自己就属于她说的不读书那些人,所以我会总在不自知的时候说一些让别人不开心,不舒服的话,在大家聊天时候感觉自己投入不进去,因为脑子是空的,因为不自信,因为自己没有好好读书。所以我认真的反思了一下,决定要好好读书,好好学习,不是说读书一定会增加自己的财富,但是一定会给我们带来更多的机会。

(物业公司财务部 雷婷)

运动牵手健康

十八世纪法国著名医学家蒂索认为:“运动就其作用来说,几乎可以替代任何药物,但世界上任何药品都不能取代运动的作用”。运动对于幼儿来说尤其重要,户外活动不仅是幼儿日常生活中一个非常重要的环节,而且是幼儿运动的基本形式。

一、户外活动是强身健体、减少和预防疾病发生的重要措施。

户外活动能够增强幼儿体质,促进身体健康发展。幼儿正处在生长发育的时期,身体各器官各系统发育尚未成熟,完善,对外界环境的适应能力较弱,容易受到各种自然因素的变化影响,采用适合幼儿生理特点的户外体育活动,可以提高幼儿身体的适应能力,抗病能力。



一些运动量较小的游戏,如角色游戏、智力游戏等。科学的体育活动,能提高孩子基本活动能力和运动技能,从而达到锻炼身体、增强体质

的目的。



二、户外活动是促进幼儿心理发展的有效途径。

户外活动是幼儿喜欢的活动之一,参加户外体育活动,不仅让孩子精神焕发,情绪愉快,而且能够增强孩子的自信心,培养孩子勇敢坚强、反应灵敏等多种意志品质。

户外活动对孩子们来说是享受快乐的过程。户外自由活动时,孩子三三两两地在草丛中捉昆虫,观察这些小生灵的形态、习性,孩子们会以更自然,更加放松的状态投入到游戏中。

在整个户外活动中,教师扮演的角色不再是管理者、教育者、引导者,而变成了孩子们富有童心的游戏伙伴,良师变成益友,让孩子们体验到一种新的和谐的人际关系变化。

三、户外活动是加强安全教育、增强幼儿自我保护意识的最佳途径。

户外场地活动范围较广,幼儿四处分散活动时,

教师的视线不能顾及每个幼儿。因此,在活动前,老师总要向孩子交待活动的规则和有关安全事项,增强自我保护意识,预计到可能出现的不安全因素。



四、户外活动能提高幼儿的社会化发展。

户外活动往往是需要与小朋友一起展开的,即使是简单的游戏活动,也有不少规则。如几个小朋友在一起搭滑梯,就有一个先后次序问题;一起搭积木、踢球,就有合作与配合的问题。可以说,户外活动为幼儿解决日常生活问题,积累为人处世规范提供了广阔的空间,孩子们往往会从游戏中积累经验并迁移到将来的日常生活中去。



轻松愉快的活动氛围及灵活多样的活动内容能使幼儿自主学习、探索,满足了幼儿不同的需求,因此,我们都应着眼于室外,由室内走向室外,走向室外的每一个角落,从封闭的空间走向户外自然,促进幼儿的发展。

(华源博师幼儿园 贺欣燕)

华源公司成立20周年志

当岁月悄然转动不息的年轮,当太阳点燃激情生命的火焰,当七千三百个日夜成为昨天,华源已在环宇运行了整整二十年。

二十年的奋斗和进取,二十年的荣誉和业绩,二十年服务民众,奉献社会,都是华源人难忘的记忆。

感恩公司,让员工不断成长、意气风发。感谢员工,你们的奉献让华源绽放光华。为了心中梦想,华源人迈开新的步伐,来自四面八方,华源人聚沙成塔,顺境时,我们欢呼雀跃分享成果,逆境时,我们不离不弃亲如一家。华源人,团结拧成一股绳,任何困难挡不住前进的步伐。

二十年,到底有多长,一颗小苗从新芽成长为栋梁,一个年轻人走向成熟,从默默无闻到誉满大地。这是激情梦想,努力拼搏的二十年,这是不断发展,追求卓越二十年,这是书写精彩,名闻塞外的二十年。

这二十年,我们把华源当成自己的家,忘了日夜奔忙,熬得通红的双眼,忘了早起时头上新添的白发。领导的一声关爱就把心中的烦闷融化,客户的一句赞扬胜过爱人的绵绵情话。这二十年,华源人勇担企业对社会的责任,看荒废的厂房上崛起百姓安居的高楼大厦,在扶危济困,抗震救灾的路上输送着源源不断的温暖。

我们相信,疫情造成暂时的沉寂,正孕育着明天的绚烂绽放,二十年栉风沐雨,二十年励精图治。展望未来,我们信心满怀,在新的起点上,描绘下一个二十年的宏伟蓝图,背上理想的行囊,挽起坚强的臂膀,向着未来,华源人必将创造更大辉煌!

你,还记得吗?似箭的光阴里,员工浸染的汗水,你,还记得吗?寒暑的轮回中,华源穿过的时空。我们记得,昨天的沉淀孕育着今天的绽放,我们记得,今天的成就承载着明天的动力。

二十年风雨,彰显着华源人的自信,二十年磨砺,磨练了华源人的坚强,坎坷羁绊,华源依然运转如常,当年小树,如今枝头挂满硕果。

(总公司办公室 吕治国)

不负韶华 乘势而上

2020年度上半年总公司工作督查

2020年是华源公司全面实施“三权分离”的第一年,为落实公司董事会加强管理,促进公司整体健康发展,7月3日总公司领导及监事会成员深入山阴华源万和城项目、华源物业管理公司、华源海天大酒店、华之华快捷宾馆、华源博师幼儿园进行现场检查和督导。



在山阴万和城项目施工现场,公司总经理宁日文在听取项目经理的工作汇报后指出,山阴万和城项目是公司现阶段最重要的开发项目之一,项目部门负责人和全体工作人员要做到快速找到问题、快速适应变化。快速突破瓶颈,积极响应公司董事会的决策部署,在安全生产的基础上把疫情影响的施工进度赶回来。同时,对下半年项目安全管理及施工进度提出了明确要求,要求山阴华源万和城项目部要按照公司



年度工作会议上确定的工作目标,不折不扣地完成全年各项任务。

在华源物业管理公司,宁总对十三届全国人大三次会议通过的《中华人民共和国民法典》进行了解读,要求物业公司对管理人员进行《民法典》专项培训,各级物业管理人员必须熟知《民法典》内容,并积极引导业主,为业主答疑解惑。在物业服务及自身宣传上,宁总要求物业公司必须转变经营观念,尽快建立宣传自媒体,利用抖音、快手等新媒体宣传平台宣传物业服务及日常工作,增强与业主之间的情感沟通。



在华源海天大酒店,总公司副总经理王东、成员赵卓仁、张晋、吕治国深入了解海天酒店上半年经营状况和疫情对酒店的影响情况,对海天酒店管理团队对疫情影响所做出的工作给予肯定,同时指出疫情的影响只是暂时的,我们要积极应对,采取多种经营措施,最快、最大程度在下半年的经营中消除影响,对酒店的老旧设备要及时检修和更换,保证海天酒店的健康运营。



在华之华快捷宾馆及华源博师幼儿园的督查中,总公司副总经理王东、成员

赵卓仁、张晋、吕治国详细询问了华之华快捷宾馆托管经营效益和营销渠道拓展工作,对博师幼儿园应对新冠肺炎疫情下逐步复工复产做出了指导性建议。



本次总公司现场检查和督导是对公司践行“三权分离”经营模式目标责任状的一次全面复盘和经营监督。是再一次明确经营目标,提高思想认识,强化责任意识,增强执行能力,规范运作,严肃工作纪律,求真务实,勇于创新,落实各项任务,确保圆满完成公司各项经营指标,为书写华源公司“三权分离”经营模式新篇章贡献力量。 (总公司办公室 王明清)