

李逸強、李姿穎 著

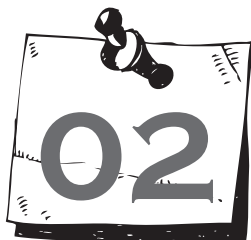
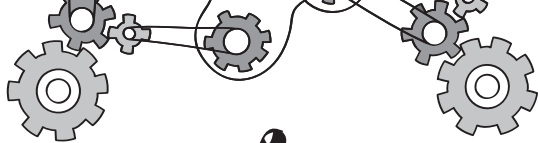


翻轉吧！ 房仲 菜鳥

10條A追蹤線
6組A買
3件個人主推



唯一講究房屋仲介業A+的實務工具書



新人十問

新人小芸の十個提問

強協理 來解答！

1. 被拒絕後心理如何調適？
2. 如何讓人有好的第一印象？
3. 剛入行須具備什麼心態？
4. 仲介這個行業可以獲得什麼？
5. 沒有業績怎麼辦？
6. 上班時間可以看電影跟吃牛排嗎？
7. 商圈耕耘怎麼做？
8. 怎麼做好陌生拜訪？
9. 如何維繫來電客戶？
10. 如何電訪到邀約拜訪？





1. 被拒絕後心裡如何調適？

推銷是從被拒絕開始，你要學會被拒絕才有辦法懂得推銷，所以被拒絕是正常的，就跟我們需要吃飯一樣正常，如果有這樣的認知就沒有需要調適的問題了。

2. 如何讓人有好的第一印象？

標準服裝儀容、頭髮整齊，乾乾淨淨的門面，面帶微笑有禮貌，外表是第一眼，印象很重要，講的話是否專業，是否有重點，是否是客戶要聽的話，還有該用耳朵傾聽時，有沒有專心傾聽，見面前三分鐘就決定了該訂單能不能成交。

另一說法：嘴甜、腰軟、目色金、腳手快、骨力走。

3. 剛入行須具備什麼心態？

信任、積極、學習、正向，感恩、勤勞、禮貌，「態度」最重要，你的態度可以決定你的高度，或態度可以決定一切，有好的態度一切都會往好的方向去發展。



4. 仲介這個行業可以獲得什麼？

聚焦之所在，成果之所在，聚焦業績你就可以獲得業績，聚焦人脈你就可以獲得人脈，聚焦專業知識你就有專業知識。

聚焦投資買賣，你就會投資買賣，聚焦開店你就有機會開店，重點不是你可以獲得什麼？重點是你能做什麼，能力有沒有到位，如果你能力有到位，你想要獲得的自然到位，仲介業這行本身就是座寶山，看你能力到哪就可以獲得什麼樣的寶物。

5. 沒有業績怎麼辦？

P 計劃 (Plan)

D 執行 (Do)

C 檢核 (Check)

A 行動改變 (Act)

從這循環去自我檢核哪個環節出錯再修正，自然就會找到一套獲得業績的方法。



另一方法：開發如果沒業績，就轉議價，議價沒有業績就轉銷售，山不轉路轉，如果再沒業績就是量不足，放大行程量跟電話量，如果再沒業績就要尋求協助。

天道酬勤，相信你自己，你可以的，腳踏實地做好基本功，自然就會有高而穩定的業績。

6. 上班時間可以看電影跟吃牛排嗎？

當然可以，你有多會玩，就有多會賺，高明的業務連吃早餐都去客戶開的早餐店吃，跟客戶一起吃飯看電影、出遊，如果可以跟客戶有共同興趣更好，一起打高爾夫、品酒、游泳、爬山、跑馬，參加社團那就更高招了，「仲介生活化、生活仲介化」，有時候越輕鬆愉快的氛圍下更容易談成訂單，所以你要培養更多元的興趣。

7. 商圈耕耘該怎麼做？

名片發得越多認識你的人越多，發的DM夠多，掃街拜訪的店家越多，認識你的人越多，首先你要讓你經營的



商圈所有的人認識你，還有一個重點，把該商圈的現廣全接回來，那認識你的人就會越來越多，仲介是人的產業，最重要的是讓每個人認識你，次之才是大樓精耕，市場上有在賣的物件追蹤，潛賣物件的開發，深刻的印象比名片更重要讓客戶介紹客戶。

8. 怎麼做好陌生拜訪？

面訪是重點，唯有挨家挨戶去按電鈴去拜訪、派報，跟客戶面對面交談練習，熟能生巧，只有不斷累積，才能把陌生拜訪的技巧學好做好。

9. 如何維繫來電客戶？

纏字訣，每天聯絡確認需求，跟提供資訊資料，想辦法與該客戶碰面，面對面的談更能拉近距離，多約看、多帶看，總之你就是那個唯一還有在聯絡他的仲介，那你勝出的機會就大了。



10. 如何電訪到邀約拜訪？

講話有講到重點，有講到心坎裡，預約到客戶，最直接的辦法就是，有買方出價或屋主議價，價格是買賣雙方最喜歡聽的話，所以你如果有明確客戶出價、降價，無論買方或賣方你都可以約到拜訪的機會。



強協理提示

愛上你所做的工作，此生你就不用工作了。——喬治·伯恩斯（George Burns）