



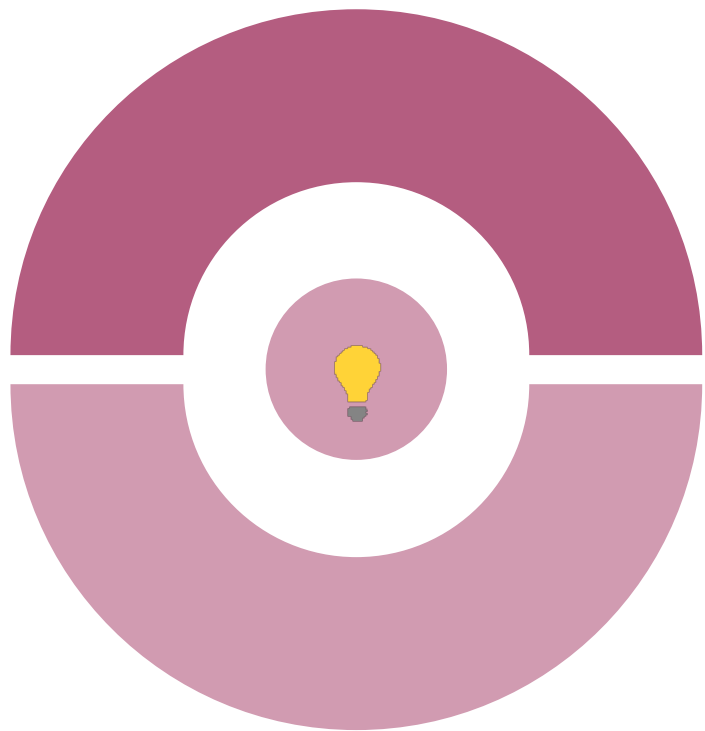
房地产销售人员形象与客户关系



01

房地产销售人员形象的重要性

销售人员形象对客户的第一印象影响



销售人员形象是客户的第一印象

- 良好的形象让客户产生好感
- 不良的形象可能导致客户反感

第一印象对客户决策的影响

- 良好的第一印象有助于建立信任
- 不良的第一印象可能导致客户流失

形象对客户长期关系的影响

- 良好的形象有助于建立长期关系
- 不良的形象可能导致关系破裂

销售人员形象与客户信任度的关系

销售人员形象 与信任度的关 系

01

- 良好的形象有助于建立信任
- 不良的形象可能导致信任度降低

信任度对销售 业绩的影响

02

- 高信任度有助于提高销售业绩
- 低信任度可能导致销售业绩下滑

如何提高客户 信任度

03

- 树立专业形象
- 保持诚信
- 提供优质服务

销售人员形象对销售业绩的影响

销售人员形象对销售业绩的影响

- 良好的形象有助于提高销售业绩
- 不良的形象可能导致销售业绩下滑

形象对客户购买决策的影响

- 良好的形象有助于客户做出购买决策
- 不良的形象可能导致客户犹豫不决

如何提高销售业绩

- 塑造良好形象
- 提高产品知识
- 提高沟通能力



02

房地产销售人员形象的塑造

销售人员的着装与仪表要求

01

销售人员的着装要求

- 穿着整洁大方
- 避免过于随意的穿着
- 选择适合场合的服装

02

销售人员的仪表要求

- 保持良好的个人卫生
- 注意发型和化妆
- 保持自信和热情的姿态

销售人员的言谈举止与礼仪规范

01

销售人员的言谈举止

- 使用礼貌用语
- 避免使用粗俗语言
- 保持沉稳和专业的语气

02

销售人员的礼仪规范

- 遵守公司规定
- 尊重客户时间
- 遵守职业道德

销售人员的个人素质与职业素养提升



销售人员的个人素质提升

- 学习房地产知识
- 提高沟通能力
- 培养团队协作精神



销售人员的职业素养提升

- 树立职业道德
- 保持诚信
- 提高服务质量



03

房地产客户关系的建立与维护

客户关系的建立与初次接触

客户关系的建立

- 了解客户需求
- 提供专业建议
- 建立联系渠道

初次接触的客户关系建立

- 保持热情和友好的态度
- 了解客户背景和需求
- 提供有针对性的信息

客户关系的维护与跟进策略

跟进策略

- 了解客户反馈
- 提供解决方案
- 寻求客户转介绍

客户关系的维护

- 定期回访客户
- 提供售后服务
- 保持与客户沟通

客户关系的深化与长期合作

客户关系的深化

- 建立客户信任
- 提供优质服务
- 了解客户需求变化

长期合作的客户关系维护

- 保持客户关系稳定
- 提供个性化服务
- 定期与客户沟通

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/147100006014006154>