

日房置换 20 店店长付磊谈从业经历

做好二手房得能吃苦爱学习

文/片 本报记者 王裕奎

在日房置换 20 店店长付磊看来,做好房产中介这一行,首要的 3 个条件:能吃苦、勤钻研、爱学习。只有做到这几条,才能在以后的事业中越走越顺。

今年 39 岁的付磊,一袭白色的长裙看上去比实际年龄小得多,给人的印象是干练、专业,亲和力十足。

付磊做二手房中介已经 6 年有余,之前在一家国营单位上班。现在,她的日房置换 20 店在太公三路教授花园三期北门沿街。店里店员有 3 人,每进来一个新员工,都会对员工进行培训,以便员工掌握过硬的基本业务素质。

能吃苦

“不管是刮风还是下雨,白天还是晚上,只要客户有要求,我们都会第一时间联系房主,以便及时带客户看房。”付磊说,有一次,从一上班开始,就一直带客户看房,中午饭也没时间吃,作为中介行业,这是时常都有事,因为很多客户都是下班后才来看房,所以就要加班看房。有一天忙到了晚上 8:30,朋友又让自己带着去看房子。一天下来,说不累那是假的,但是看完房子当时就签订合同,也是很让人欣慰的事。

山海天区域的房主外地的居多,因为对本地中介

不熟悉,都会选择正规的中介公司,“我们日房作为日照最早的一家二手房中介,时刻秉承公司承诺,时刻体现我们的服务特色,考虑到客户是外地的,行程比较紧张,考虑到客户心理,我们都要提前做好流程,合理安排好时间,让客户买的放心,卖的安心,让客户切身感受到我们日房人细致人性化的服务。”付磊说。

有的客户对过户和税费等基本信息不了解,就会一遍一遍地打电话来咨询,有的客户一天打好几遍电话。”付磊说,对于这样的客户,就要有足够的耐心,一遍一遍地跟客户讲解。“我干这行时间久了,对相关知识比较熟悉,但客户不了解,将心比心,换位思考,有时客户资金紧张,有所预算,又或者客户第一次购房,走的中介比较多,相对谨慎,他们这么多次地问也是可以理解的。”

勤钻研

中介的实质是销售,“做好这一行,就要不断学习销售知识。”付磊说,客户的脾气和性格因人而异,不可能

每个客户的脾气都和自己相投。“要摸透客户的性格,让客户觉得咱专业,值得信赖。”

“有的客户,第一次带看就很满意,当场就交订金,让我们赶紧帮忙谈价格,能够得到客户这样的信任,感动的同时,我们更要为客户负责,为客户尽心尽意的做好服务,把客户当做自己的亲人朋友一样对待,让客户感受到确实值得托付。当然也有极个别的客户,看了好几套房子,都表现的不满意。”付磊说,这时就要从自身找原因,挖掘客户真正需求,分析客户性格和心理,有效及时地为客户进行房源匹配。

“刚从业时,因为没有自己的车,带客户看房子得坐公交,山海天那时公交车很少,每次看房都很费周折,时间都浪费在了路上。”付磊说,从业 2 年后,经过自己的勤奋努力,自己就买了私家车,有时外地买房卖房的客户,考虑到客户对日照不了解,自己都会提前联系好客户到站时间,亲自开车去车站去接,平时带客户看房也方便多了。

爱学习

在实际工作中,将培训学习到的知识和实践相结合是很重要的。在付磊

看来,由于有些知识在不断更新,所以就要不断的学习房产知识和销售知识。“否则都是纸上谈兵,不能真正地学以致用。”事实证明,无论哪一个行业都是与学习息息相关的,而总结更是尤为重要。所以,每次带看和成交付磊都会进行总结,无论是成功,还是不成功的签单,她都要找出原因所在,日积月累,都是促成成交的捷径。

记者在付磊的店里看到,东面的墙上挂满了月度销售冠军的锦旗,每一面锦旗,都是最好的说明,正所谓,一分耕耘一分收获,每一滴汗水里,都是成功的见证和诠释。



▲房东在登记房源。

▼日房置换 20 店里,员工在跟房东讲解房源周边形势。



卖一份报纸, 受一份磨练,
多一份成长, 献一份爱心



第二届暑期营销秀复赛

主办: 齐鲁晚报·今日日照

*活动时间: 7月14日-8月11日(共四期, 每期一周) 齐鲁晚报日照妈妈群: 230817037

*本报将为每一位小报童制作统一的太阳帽和T恤衫,并印有统一的Logo,让孩子们成为名副其实的小报童。

报名地址:烟台路丽城花园西门沿街楼一楼新闻部,报名电话:18663392870。

