

售楼处的故事之销售明星

银泰中心销售明星武雷:

“卖房子是个良心买卖”

武雷看上去并没有所谓的销售气质,白衬衫、无框眼镜反倒增添了许多文艺气质。在银泰中心相关项目从事销售工作已经有两年时间,日前任银泰中心项目销售经理。虽然是80后,武雷走到现在的事业状态,却也有不少故事。

本报记者 阙乐乐

大学在校掘来第一桶金

说起自己大学所学的专业,武雷有点不好意思,“我学的专业可以说跟现在的工作完全不搭边,是医学专业”,学习了一段时间后,武雷意识到自己不适合这个专业,而自己能够做的就是多给自己一些锻炼的机会,“去尝试一些专业外的东西,去打工,去帮老师做些事情”。

有了这样的想法后,2009年,在老师的帮助下,武雷第一次迈出了校门,与另外几名同学组成了团队,前去山西做学校的招生工作。“当时真是年轻气盛,到山西后我们做了任务分配,一人负责几个县区,就这么干起事来。”武雷笑着说。在人生地不熟的异地,武雷第一次亲身体会到了社会的真实和赚钱的不易,“甚至在有些人少的边区小县城,自己的人身安全都不敢保证。”武雷现在回想起来也不禁感叹。

这次的经历对武雷意义很大,不仅让他赚到了人生第一桶金,某种程度上还改变了他的性格,“之前我特别内向,不爱说话,在山西的那段时间,逼着自己去跟别人沟通。”虽然武雷说得很轻松,但他的眼神显得更加坚毅了。

上漂两年找到事业正轨

大学毕业后,一个偶然的机,武雷去了上海打拼,做起了木质品的相关工作,甚至还为世博会的某些场馆提供产品。但是没到两年的时间里,厂房租金大幅上涨,人工成本也近翻倍,效益越来越不好,再三考虑之下,他们关闭了工厂,“当时同行业就是在打价格战,但其他成

本都在上涨,这样下去肯定不是办法,于是就决定停下来。”

接下来武雷面临的是一次选择,继续留在上海打拼还是回滨州安定地工作。最终让武雷下定决心回来的原因可以概括为“一个帖子,一位过客”。“一个帖子”是当时武雷看到论坛里的一段话,大体内容为:你来到上海,怀着热情、理想和抱负,打拼了三四年,最后拼搏地头破血流,却也难以立足。看完帖子,武雷认真地思考了好久,“我觉得很有道理,想到每天要倒一班公交两班地铁,用1个多小时的时间去上班,每天回到家就是晚上了,也动摇了,不知道自己能不能拼出个未来。”武雷表情有些严肃。而“一位过客”是武雷在长途车站遇到一位福建女孩,“她带了很多行李,几个特别大的包裹,她告诉我,自己在上海做设计,待了5年,现在要回老家了。”看到女孩的所有家当,听着女孩的故事,武雷也确定了自己回家发展的念头。

2011年5月份,武雷回到了滨州,6月份就成功进入到了目前的这家公司。“6月1日儿童节我入职的,记忆非常深刻。”武雷笑了。

销售不是“忽悠” 不为成交而成交

谈起刚入职工作时的情况,武雷总结为“冲锋很猛,但也遇到了不少挫折”。

在正式工作的第一个月,武雷就成功卖出了8套房,其中第一位成交的客户仍让武雷记忆深刻。“当时是中海边的一个项目,项目对面就是中海健身广场,我就在那碰到了



我的第一位客户。”武雷显得有点兴奋,“那位客户50多岁,喜欢打篮球,我就带他到我们的项目参观,结果我讲解了还不到5分钟,客户就决定购买了,中意了一套168平米的大户型,并且当时就交了订金。”武雷现在也觉得不可思议,“后来我问这个客户当时这么快决定的原因,客户的回答是,打篮球方便。”说到这里,武雷笑出声来。

但取得优异的成绩后,意想不到的挫折也来了,有客户想要退款,但某些款项是没办法退还的。“真是措手不及,后期服务业务也不是很熟悉,不知道该怎么办。”武雷说得也有些无奈,“但是领导和同事们都在帮助我,当时的感觉就是所有人都在为我收拾战场。”

经历了不少,武雷也总结了不少经验,他认为,销售成功最大的技巧就是真诚,他也一直坚持一个原则——人要做正,不能忽悠客户。“卖房子其实也是个良心买卖。产品没有完美的,在跟客户沟通中一定要正视这一点,不能欺骗客户,不能为了成交而刻意隐瞒。关于产品的缺点,我会帮客户提出建议,但如果

客户确实觉得这个缺点不能接受,那也不强求。”在交谈中,武雷也特别强调这一点。

既要有团队意识 也要有单兵作战能力

已经是销售经理的武雷,不仅注重业务,还要带领好自己的团队。由于团队成员年纪都不大,武雷的工作经验比较丰富,所以武雷亲切地叫成员们“小孩”。

武雷非常注重团队的概念,不仅要按照公司战略要求给他的“小孩”们安排工作任务,更多的是帮助他们成长。“他们出来工作都不容易,我愿意尽力给他们提供好的平台,让他们有更好的物质保障,有更好的生活。”当团队士气不足时,武雷还是秉承“真诚”的原则去跟成员沟通,“敞开心地去和他们聊,分享我曾经的挫折和痛苦,让他们放平心态。”

六层恒丰银行写字楼的销售任务,就是这个团队完成的。“我希望我们既要有很好的团队精神,但每个成员也要有很强的单兵作战能力。”武雷说。

微楼市



@新浪房产:【房企老总反击三四线城市崩盘论:好局刚刚开始】房地产业内近日对三四线城市“崩盘论”进行了反驳。建业地产董事局主席胡葆森认为,中西部地区有问题的城市只是个案;泰禾集团董事长黄其森表示,人口的进入必然带来需求增长;碧桂园总裁莫斌表示,三四线城市仍具备广阔发展空间。

@南方日报:【国土部长:将启动不动产土地登记制度 6月提出登记条例】国土资源部部长姜大明说,将启动不动产土地登记制度,以落实物权法,今年将建立不动产登记部际联席会议制度,增设机构加挂牌子,并于6月提出不动产登记统一登记条例,建立不动产登记信息平台。同时要严守18亿亩耕地红线。

@新浪财经:【财税专家:说征收房产税能降房价是把错了脉】天津财经大学经济学院教授、著名财税学者李炜光表示,价格是由供需关系来决定的,政府收税,会提高商品和服务的价格,只是提高的这部分由生产商或消费者共同承担罢了。房价和房产税没什么关系,说征收房产税能降房价,是把错了脉。

@中国房地产报:【3月楼市“闹春” 开发商走量“抢客”】数据显示,1月1日-3月11日,北京新盘签约套数为11333套,同比大跌48%,而成交均价则同比上涨21.4%,达26371元/平米。业内人士表示,季节性淡市中,一些项目放弃大幅涨价,以相对平价入市积极抢客,4月份有望迎来新盘入市高峰。

滨州会展新坐标 滨州国际会展中心

2014中国·滨州黄河三角洲大型车展春季档



时间: 4月11日—4月13日

地点: 滨州国际会展中心

招商电话: 0543—3262626

主办单位: 滨州市人民政府

承办单位: 滨州市旅游局 齐鲁晚报·今日滨州

滨州市政府重点工程 市民期待与信赖