

房产中介顺口溜

1.
随时随地都在销售，把销售变成一种习惯。成长永远比成功重要，你可以不在销售中成交，但你不可以不在销售中不成长。
2.
因为熟练，所以专业；因为专业，所以极致。只有专业才能成为专家，只有专家才能成为赢家。任何顾客都不会和业余选手玩，因为他们深知业余没有好结果。顾客永远只相信专家，专家代表权威和被信任。
3.
要想娶新娘，先得要买房。城里买不起，城郊也无妨。拼命去打工，挣钱好买房。打工十几年，鬓角添白霜。买房钱不够，还得继续创。攒够买房钱，彩礼千万两。还得有汽车，这才够排场。富家日日笑，穷家日日伤。媳妇娶不上，不如当和尚。一个球房子，逼人做强梁。我看苍天哭，有谁能体谅。
4.
多学一点，多做一点，多想一点，让自己的专业性更强，让你的客户尽快成交，俗话说，吃得苦中苦，方为人上人。
5.
一杯愁绪寄清江，望楼房，人断肠，合家老少闭口粮，终年难买一平方，思来心已碎，频频举杜康。
6.
看自己的房源就像看自己的孩子，怎么看怎么喜欢。热爱自己，热爱自己的房源，热爱自己的团队，热爱顾客。

7.
对待老顾客要像对待新顾客一样的热情，对待新顾客要像对待老顾客一样的周到。

8.
房子遍地买不起，闹得乌烟加瘴气。兄弟因此成反目，夫妻为此闹别离。四州八野民声起，房子罪魁要追底。假若不为此焦虑，人间多和少暴戾。

9.
只有找到了与顾客的共同点，才可能与他建立关系。销售就是建立关系，建立人脉。

10.
天上不会掉钱，要赚钱找顾客拿。买和不买永远不是价格的问题，而是价值的问题。要不断的向顾客塑造产品的价值。

本文链接：<https://duanjuziku.com/duanjuzi/07aw1b2u0t.html>