

# 南京最牛售楼小姐1年卖出5个亿

## 自爆内幕:培训有哪些“花言巧语”,如何给客户设“下定”陷阱

穿着体面的西装在灯火辉煌的售楼处上班,但你不知道这西装也就是100-200元的货,而且一年只做一套新的;每月只要不碰上尾盘,按时工作,收入1-2万很常见,但九成以上的人却总想改行……这是一个怎样的行业?

海南最牛售楼小姐年销售额13亿,个人提成能拿200万!这则新闻在牛年的最后一周冲击了普通买房人早已脆弱不堪的神经。她们的收入不小心暴露了这个行业的暴利?是幸运,还是有不为人知的辛酸?

□快报记者 孙洁 李汇丰



售楼小姐吃的其实也是碗青春饭 资料图片

### [收入差距极大]

## 月收入1-2万的“牛姐”还真不少

### 最牛销售小姐月入4万

见到开车来售楼处买房的,售楼小姐一般都会一拥而上争抢客户,可偏偏有一天,一名貌不惊人、衣着朴实的老人骑着自行车而来,结果是只有一个没学会“势利”的新人接待了他……结果这个貌似“下岗工人”的老人一下子买房20多套,老实的小姑娘一下成了本月销售冠军。

这样的“传说”在楼市流传了很多年。南京楼市是不是也有这样的楼市传奇?快报记者昨天兵分两路、分头采访了近10位散落在南京各大楼市板块的销售人员。一致的答案是:“我们这行,只要正常上班,碰到楼盘热销的,同一楼盘一般都有好几个人月收入1-2万的。所谓的

销售传奇,每个月销售额都很高的牛人肯定有,据说最牛的售楼小姐年销售额可以比这个再高1倍,月收入达到4万。”

虽然他们的语气都异常平静,但记者细算之下还是吓了一跳:月收入2万。这个行业的提成比例是销售额的千分之一,也意味着销售员当月的销售额是2000万,一年就是2.4亿!若再翻一倍,那就是年销售额达到了5亿啊!

记者发现,被曝光的海南的最牛销售小姐所在的楼盘是雅居乐清水湾,其公寓均价1.7万元/平方米,别墅均价3.5万元/平方米,远高于南京大多数地区的新盘价。因此如果南京年销售额达5亿的“牛人”是诞生在江宁江北等房价为6000元-12000元/平方米

的楼盘,那其所卖的房子套数也不会比“海南最牛售楼小姐”差多少!

### 差距十倍多还有末位淘汰

有人欢笑有人哭,售楼小姐这行自然也不例外。

“我所知道的售楼小姐收入,相差可以在十倍以上。”在河西做了三年售楼小姐的王丽表示,就单个楼盘而言,内部的收入差距一般在2-3倍,而不同物业之间的楼盘,置业顾问的差距则会大得多。“比如洪武北路置地广场这个楼盘,当时有一个销售员卖掉了整整一层楼,因此得到了50万的提成奖励。”而据记者了解,在一些规模较小的江北楼盘,有的售楼小姐的年薪可能不超过5万。

通常来说,物业档次越高的楼盘,销售提成或奖励就会越高。结合当前的南京楼市,一位工作了七年的售楼小姐杨女士表示:“普通楼盘是千分之一、千分之二左右,比较高档的项目在千分之三左右,有的别墅类楼盘的提成更高。”据了解,除了销售提成比例,开发商还会规定一些销售指标,以此来奖励或惩罚售楼员,从而影响他们的收入。

不过,收入差距也不可能无限扩大,它会受到一个制度的影响,那就是——“末位淘汰制”。据王丽透露,很多房地产企业或代理公司都有这项考核制度,因此那些排名靠后、业绩较差的售楼小姐,往往会在售出差距大到一定程度时,就被公司淘汰出局了。

### [卖房术折磨人性]

## 要想业绩好,必须学会狠心“逼订”

### 不靠美貌有时靠运气

收入的高低通常与能否碰上好楼盘有关,但这其中是否有职业技能高低的因素呢?年收入20-30万的高薪行业又有着怎样的选拔人才标准?

快报《星期七新闻周刊》曾经采访过一位业内资深销售小姐林雪,她在南京多家热销楼盘做过,业绩都不错。林雪是大学毕业后通过招聘当上了售楼小姐。新人入职后都有半个月的培训期,半月过后会被分到尾盘,有师傅带,未“满师”和通过案场经理考核的不能单独接客户。三个月后转正,养老保险、公积金什么的都有,就是标准低些而已。总之,这行不是人们想像的那么乱。顾先生是南京城北一家销售公司的售楼员,他告诉记者,长相不是那么重要,重要的是必须具备和客户相处的能力,有时还需要一点运气。

### “花言巧语”培训时都有

相反,如果售楼处忙不过来,也会“火线招聘”,而且录取比例立马上升。原来学的什么专业不重要,因为会有专业培训。如果房源还多,销售小姐会告诉你:小高层8-10楼最好,因为站得高看得远,阳光好,还会把销售小姐拿给你看。但如果房源只剩下3-4层的,销售小姐又会说:低楼层景观好,满园绿色都是为你家种的,楼层高根本就欣赏不到,而且离地面近,从磁场等各方面来说对人体健康有利。

销售小姐吴靓告诉记者,这些看似老套的说辞培训时都会教。“有的客户如果不吃这一套,我们也会灵机一动,干脆实话实说,让客户自己考虑,因为房子一直在涨,所以客户考虑的最终结果通常还是买。”吴靓说,有的客户虽然知道销售小姐是在找理由,但他们有时也愿意听这些话。

“秘笈之所以是秘笈,就因为它们是针对人性的弱点而制定的,只要销售小姐用一些婉转的话来表达,再老套的理由都有效。”

### 考核经理是“首个客户”

学完了“秘笈”,销售人员还要经过一次考试:案场经理考核。

“就是经理作为客户踏进售楼处,你前去接待,他会提各种各样刁难你的问题,考你的临场反应和应变能力。”经历过这种考核的刘永告诉记者:案场经理可谓是最了解这个楼盘的人,他提出的问题往往都是这家楼盘的“致命伤”。回答方式自然“各出奇招”,可有一个原则不变,就是:必须先承认客户的话是对的,然后再想各种办法绕回来,让客户觉得也不是不可接受。

### 还要学会狠心“逼订”

吴靓又说,来了几次才订的客户是正常客户,但最有能力的

销售小姐就有本事通过一次两次的接触就搞定,让其第一次看房就下定金。想要“一天搞定客户”,常见手法就是“逼订”。吴靓告诉记者:比如当发现客户在犹豫时,就要说,这套房有很多人要,不订就没了。最好是销售员之间相互配合。比如旁边有销售小姐看见某客户在犹豫,就有意无意地告诉该客户的销售小姐,这套房她的客户也想要。这样一来,客户往往就会当天交定金。

可这样匆忙“下定”大多是没有经过深思熟虑的,事后不免要“退定”。这样速度快是快了,可要是销售小姐不给退,老客户在现场闹,搞得销售小姐无法接待新客户,岂不是自找麻烦?“后果绝对不严重。”吴靓想了一会儿说,现实中坚决要退的并不多,因为房子卖得火,房价又涨得快,客户情愿买了再卖赚差价。何况,“定金”本来就不能退的,客户打官司都打不赢。

### [也有辛酸苦涩]

#### 代开发商受过滋味不好受

一面用花言巧语编织美丽谎言,一面决不甘心眼看着客户掉入定金陷阱。可销售小姐自己也有辛酸的一面。这个职业吃的是碗“青春饭”。林雪干了半年就转行了。半年里,她最高月收入是1万多,最低6000多。“我对收入还算满意,但却总想离开,因为销售这行真苦!”

她所在的售楼处在江宁,每天早上8:30工作到下午5:00,每周只轮休一天,节假日放假更不可能。因为这行要求化淡妆上班,还要穿工作服西装。“刚来时是穿以前离职同事留下的,一年做一次新的;夏季有两套,冬季外套只有一套,最贵的也就200多元。”此外,一周六天里还有很多培训和会议,会议都是在下班后开,占用的是正常休息时间。

“最难过的是被客户指责,因为开发商的强势,明明有问题却不愿意认真整改,所以受指责、受冷嘲热讽的都是我们。”林雪说:听到那些话真的很难受,但只能为了工作代人受过。就是这样的工作,还不是“金饭碗”,几乎每个售楼小姐每半年到一年都要换楼盘,2-3年里换3-4家楼盘的很常见,要不断找饭碗,才能保持月入1万,否则干一个月歇三个月,这日子没法过。

#### 销售人员收入常被拖欠

更重要的是,起早贪黑、忍气吞声赚来的钱未必能真的到手。重庆和海南售楼小姐的业绩与收入最近常常被南京的售楼小姐们热议。“就我个人的经验来看,13亿的销售额是可能的,但是否能拿到200万的提成,还是未知数。”在城东一家楼盘做置业顾问的邹小姐表示,不少开发商在销售提成比例的政策上是相当灵活的,由于市场波动特别是像海南这样的突然“高烧”所带来的销售量猛增,会让一些房企放弃最初制定的销售提成比例。“如果实在是不好改了,就突然增加月底销售指标。”

据了解,因销售业绩过高而降低提成比例的事,在南京楼市中可谓屡见不鲜。据一位业内人士徐先生介绍,特别是与开发商合作的代理公司,经常由于拿不到事先约定好的提成,双方发生摩擦或纠纷。

### [这行总在招新人]

#### 从这行转型成功的人不多

记者在采访中了解到,几乎每家代理公司都有培训工作,因为实践中,这是个永远都在招新人的行业。那么曾经拿过高薪、富有经验却最终离开的“老人们”去哪里了呢?

对此,已经从房地产销售转行做项目代理的李小姐表示,通常售楼小姐的出路有三种:一是升入公司管理层,做较高层次的工作;二是换个楼盘或从事与地产销售相近的工作,如开二手中介门店、进入代理公司、推销与楼盘开发相关的建材等;三是完全离开楼市,利用自身特长再就业。第一种转型只有极少数人能成功,绝大多数的人都是后两种转型方式。

林雪本来想从代理公司的销售岗位转做策划,尽管后者的收入要少得多,但她却觉得策划更利于长远发展。而曾经在销售上创造过辉煌业绩的姚小姐最后自己开了家卖珠宝的网店。姚小姐说:只要不断努力,她的人脉会越来越广,路会越来越宽,这或许就是三年楼市生涯带给她最大的收获。