



# 做销售有压力,但她一直喜欢

合身的黑色制服,对讲机和耳机悬在腰间和耳边,举手投足干净利落,千田新开业售楼部置业顾问陈千慧(右图)处处流露出职业女性的干练。她是售楼部多个季度的销售冠军,如果说能干有什么诀窍的话,她的答案是“我喜欢这份工作”。

## 年轻女孩在工作中变得坚强

陈千慧今年30岁,是一个年轻的妈妈。她成人本科学的是会计,家人觉得女孩子做这个职业挺好,但好动的她并不热衷会计这个职业。她毕业后自谋职业,卖过化妆品,在影楼做过店员,后来机缘巧合看到千田集团的招聘启事,就抱着试一试的心态应聘做了置业顾问,那年她23岁。

刚上岗的时候,陈千慧遇到气场大的客户会胆怯。有一次一个中年男子到售楼部看房,男子从容不迫,显得很懂行,说话也很犀利,她便紧张地照本宣科,男子说:“你是新来的吧?”她说:“你怎么看出我是新来的?是我哪儿讲得不够好吗?”男子笑她:“又不是没看过房子!”

打回访电话是置业顾问的基本工作,但许多客户不喜欢被电话骚扰,素质高的会礼貌拒绝,素质低的会大发脾气甚至张嘴就骂,这对初入行的陈千慧来说是个修炼的过程,“实在气极了也只能对挂断了的电话发泄一下情绪,现在基本上就波澜不惊了。如果说以前的我有一颗少女心,爱使性子、情绪化,经过工作的锻炼,我变得坚强,也善于控制情绪了。”陈千慧说。

不久陈千慧结婚成家,但孩子还未出生家里就遭遇投资失败,亏了不少钱,生活陷入困顿,“有将近一年的时间靠刷信用卡来维持生活”。在她咬牙坚持的时候,千田新开业售楼部的李经理恰巧给她打电话邀请她重返岗位工作,一切都刚刚好。于是在孩子刚满1岁半时又重返了岗位——挣钱养家,同时调整生活状态是她必须要做的。“本来打算把孩子带到两岁上幼儿园后再考虑工作的,这么一来就又做了置业顾问。”她说。

陈千慧也有“女人要以家庭为重”的观念,并为了家庭放弃过自己热爱的事业,但内心她



是很喜欢置业顾问这份工作的。置业顾问涉及的知识方方面面,懂大量的房地产知识只是基本功,还有形体方面、语言沟通能力方面,甚至奢侈品鉴赏方面都会有涉足。她感到大开眼界,毕竟遇到的客户千千万万,要能和客户聊得下去,自己的知识储备要尽可能的多,当初试一试的心态早已变成了一种热爱。所以重回职场让她更加清楚地认识到自己想要的是什么。此后几年每天骑电动车往返于东环路的家和黄河路千田新开业营销中心之间,她很少感到奔波之苦,而是享受着工作带给她的乐趣和成就感。

## 和客户成为互相关心的朋友

前不久,一位小伙子到售楼部看房,经陈千慧办了定房手续。没想到,第二天小伙子的父亲就来到了售楼部找到她表示不满,原来小伙子还不满18岁,没跟父亲商量好就自作主张定了房,做父亲的要求陈千慧退还定金。

陈千慧先给小伙子的父亲道了歉,说小伙子办事很老练,

没有看出来还不到18岁。交涉期间,她发现这对父子有隔阂,矛盾主要源自父亲的严格和儿子的叛逆,她不由得想到了自己年少时和父母也有过同样的情况,特别感同身受,就直言不讳地对这位父亲说:“你看你们来过几次了,你一说话就是挑剔他、指责他,都没有好好地过问一句他的想法,其实做儿子的非常需要父亲的认可和肯定。在我看来,你儿子是非常优秀的,你如果对他多一些肯定,他将来一定会更优秀。”

陈千慧的态度很诚恳,可能是她说的话第一次让这位父亲意识到了什么,从而改变了他对儿子的态度,也改变了对陈千慧的态度。小伙子很感激陈千慧说出了他想说却说不出口的话,他和父亲拉近了距离。出于信任,这位父亲不仅买下了这套房子,而且不久后又给第二个儿子买了一套房,还介绍了一位亲戚通过陈千慧买了房,成了她最忠实的客户。

还有一位女客户在买房过程中和陈千慧熟了,无话不谈,把自己之前的身体状况告诉了她,并告诉她养生保健的重要

性。聊天中得知陈千慧已经很久没有做过体检了,就坚持要带她去检查,说一定要定期检查,可不能偷懒。女客户带着她去了医院,找到信任的大夫,跑前跑后为她张罗,让她十分感动,“能被客户这么关心着,我觉得特别暖心。”她说。

## 压力再大,也要有职业道德

陈千慧的父母包括公婆都比较保守,虽然也知道她工作辛苦,但都认为“销售不是一份稳定的工作,还是在国有单位牢靠”,但是她很清楚自己喜欢这份工作,跟不同的客户打交道、和同事交流,在她看来是很有意思的事情。

置业顾问的工作压力比较大,这还不单单是因为每月有定额任务,而是在每个人都全力向前的环境中,如果业绩出现滑坡,就会产生自我怀疑,降低自信心。“这是一种特别不好的感觉,所以对于置业顾问来说,很强的抗压能力与良好的心态就至关重要。”陈千慧说,因为有压力,她要努力把住每一个机会。

有一天,售楼部来了一位中年女士,因临近中午大家都赶着去吃饭,同时这位女士从穿着上看过于平凡,没有人注意到她,但陈千慧注意到了她,立马上前招呼。没想到中年女士看完项目后当天果断就定了房。“后来才知道这位女士家里很富有,可能是她过于平凡的打扮,在别的地方看房受到了冷遇,才来我们这儿的。这件事情说明做销售任何时候都不能挑客,兢兢业业服务好每一位客户才能在行业中立于不败之地。”

“做销售不能迫于任务压力急于求成。”陈千慧说,“比如说征信问题,有些客户不清楚征信状况与买房关系极大,如果置业顾问发现客户征信有问题,但为了完成任务仍然收取客户的定金,后期会造成很大的麻烦。所以我每次都会让客户先查自己的征信,为客户负责,如果征信有问题,宁可暂时不交易。”她认为真诚是人与人之间沟通最有效的桥梁,置业顾问这个行业是帮客户找到家的归属感,所以最重要的就是帮他们选到合适的房子。(本报记者 娄刚 文/图)

# 国庆期间 恒大两楼盘有大型游乐活动

□记者 娄刚

本报讯 10月1日至8日,恒大集团在平顶山的两个楼盘恒大珺睿府和恒大悦珑湾将举办国庆嘉年华活动。卡丁车、充气城堡、真人推币机、烤全羊等超多惊喜等你来参与。

恒大珺睿府的活动如下:

10月1日至8日,真人推币机和充气城堡坚守现场,高达3米的游戏装置,堪称推币机中的“巨无霸”,坐上特制坐垫,从顶端向下滑,撞入奖池的“金币”积分越多,获得的奖品越丰盛。

10月1日至2日是情暖中秋月饼手作坊活动。中秋邂逅黄金周,正是团圆欢聚之时,怎么能少了月饼呢?现场精心准备了冰皮月饼手作坊,现场教学,全家参与,感受手工趣味和团圆时刻。

10月3日至5日有3D军事拼图。每当看到“坦克、战舰、战斗机”,小伙伴们是不是总会热血沸腾呢?十一锁定恒大珺睿府,带孩子一起拼装军事模型,锻炼动手能力。

这期间还有布丁DIY和彩虹棉花糖可以享用,雪白的棉花糖填满了儿时的回忆,而现在,棉花糖不仅仅是白色的,造型梦幻的彩虹棉花糖,即将亮相珺睿府。

10月6日至8日是吃货狂欢节活动。美味烤全羊甄选上等羊肉,打造饕餮烤全羊宴,架上烤架,炭火烘烤,经过360度不停翻转,让羊肉的每块肌理都充分熏烤,香气弥漫扑鼻;另有芝士鸡肉块任你品尝,纯正的芝士搭配鲜嫩的鸡肉。

活动期间还有幸运大转盘活动,这是大家最期待的抽奖环节,多种实用好礼免费赢,你敢抽,他敢送。

恒大悦珑湾的活动有:

10月1日至8日期间,除了占地约1000平方米的大型卡丁车、疯狂投篮,还有流光溢彩的森林呼吸灯,据说这是全球“十大必看展”,数不清的灯盏高低错落地凌空悬挂,如同呼吸一般变幻着颜色,缤纷的色彩、空灵的配乐、梦幻的场景,让人如同坠入迷离的幻境一般。

10月1日至2日是花好月圆情满中秋活动,现场准备了五仁月饼、蛋黄月饼、凤梨月饼等馅料,大家亲手做月饼,快乐过中秋。

国庆节是祖国母亲的生日,10月3日至5日,来悦珑湾发挥创意,制作一艘“军舰”,扬帆起航,迎着风浪勇敢前行吧!

环球美食、味觉盛宴。10月6日至8日,恒大悦珑湾环球美食宴会上,葡萄牙蛋挞、意大利比萨等大饱口福之余,再来一场长筷子夹汤圆比赛,赢一份精美礼物带回家。

# 建业十八城四期第一批次业主交房仪式举行 鹰城进入“交房即发证”时代

□记者 娄刚 文/图

本报讯 9月28日,建业十八城四期第一批次“交房即发证”仪式隆重举行(右图)。这次交房的特别之处在于,业主在交房当天即办理了不动产权证,这在我市还是首次,鹰城从此进入了“交房即发证”时代。

当天上午,平顶山建业十八城“交房即发证”仪式在该项目展示中心如期举行。市自然资源和规划局不动产登记中心主任岳新峰、市房产事务服务中心驻行政审批服务中心首席代表杜志宏、市税务局第二税务分局副局长程文献、市税务局第二税务分局驻大厅主任王赛楠、市不动产登记便民利企登记室主任宣程成以及建业地产平顶山城市公司总经理冯鑫标、平顶山建业十八城项目总经理



张军伟、建业地产平顶山客服管理部经理王贺伟出席了仪式。

岳新峰在讲话中提到,在今年疫情环境的笼罩下,市不动产登记中心按照中央、省、市以及市自然资源和

规划局要求,不断深化改革,保障经济的平稳过渡以及房地产市场的稳步发展,率先提出“互联网+不动产登记”新的服务模式,创造性地开展“交房即发证”的试点工作。此次,平

顶山建业十八城“交房即发证”仪式的举行,也标志着我市正式进入“交房即发证”时代,对于房地产市场的平稳发展,稳定客户的信心具有重要作用,实现一站式购房新模式,彻底解决了客户购房的后顾之忧。

建业集团是我省“交房即发证”开先河者。4月30日,郑东新区率先试水“交房即发证”模式,仪式在建业春天里小区举行,这是河南首个在业主验房时便可拿到不动产权登记证书的试点项目,标志着河南进入“交房即发证”新时代。

按照地产市场上常见的效率,从交房到领证,往往需要一年以上的的时间。为了做到“交房即发证”,建业十八城在交房前期积极主动向相关部门提交办理不动产权证所需的资料,并率先通过了竣工、规划、

消防等验收,从而在我市率先实现了“交房即发证”,让业主在收房的同时便能拿到房本,为业主免去了后顾之忧。

有关部门负责人说,交房的同时领到不动产登记证书,这是保障百姓的居住权和产权同步实现。这是一件民生大事,也是一件能让百姓从中真切产生获得感的事。今后,我市房地产开发企业向业主交房的同时,要切实将群众利益放在首位,不断更新思维方式,拓宽创新内涵,强化技术支撑,应依法履行市场主体责任,依法依规建设、经营,坚持政府推动、部门联动、企业主动、群众自愿,共同推进“交房即发证”的实施,进一步优化工作流程,压缩工作办结时限,使各项便民利企举措更加高效严格履行,积极推进“交房即发证”工作。