# 新房代理事业部演讲稿

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-06-14

*新房代理事业部演讲稿 重庆满堂红的兄弟姐妹们，大家好！我是来自新房一区的xxx，很荣幸今天在大家面前展现自己，希望接下来的演讲能给大家带来快乐与激情！今天，我为大家带来的演讲主题是\"202\_,为梦想而战！\" 202\_早已成为过去，202\_...*

新房代理事业部演讲稿

重庆满堂红的兄弟姐妹们，大家好！我是来自新房一区的xxx，很荣幸今天在大家面前展现自己，希望接下来的演讲能给大家带来快乐与激情！今天，我为大家带来的演讲主题是\"202\_,为梦想而战！\"

202\_早已成为过去，202\_已经开篇一个季度，我们每天是否过着日复一日的生活，是否只是为了工作而工作？此刻，我们聚在一起，是为了什么，为了梦想，为了尊严，为了能和爱的人过上想要的生活，我们每天都能在新房事业部和江渝北事业部群里面看着发出的喜报，我们每天不断重复着恭喜、恭喜、恭喜，各种NB动态图，也许我们也曾多次想象着下一个发出喜报被恭喜的人是我们自己！我相信，我们每一次call客及带看都是奔着成交的目的去做的，成交的喜悦和未成交的失落都让我们得到了成长！但是，不管成交与否，选择了房地产销售，只要你愿意留在这里，勇于拼搏、奋斗，做一个有毅力的人，我相信，下一个喜报和被恭喜你的人一定是你！

今天，给大家分享一个故事，\"房地产中介，并不是关于房子的生意，事实上，是关于人的生意！\"这句话来自全球最牛经纪人朱泳强的原话，现任职于美商易而安不动产资深总经理！朱泳强的心法很简单，第一是每天耕耘，第二和第三是和第一一样，每48小时成交一单，除开睡觉时间，仅用32小时。他维护客户有3种方法，第一是永不止息的电话攻势，将客户分为三群，时时向客户提醒自己的存在，第一群是粉丝群，这些客户很信任他，总是给他转介绍新客户，他说：\"我对待他们就像对待自己的女朋友一样，除了隔三差五的联系外，还不断创造惊喜，送礼物，一起运动，就像朋友，第二群是正在手中进行中的客户，让客户知道在他身上能赚得到钱，一旦客户有了投资需求，第一个想到的人一定是你而不是别人！第三群是不管怎样联络，从不回应的人，这群人最容易被普通业务员放弃，但朱泳强从不放弃，永不止息的电话攻势，绝不放弃任何机会！让他在入行的第四年做出一年高达183件成功交易。他归纳出顶尖经济人的经验是：\"你赢，我赢，但是你的客户一定要先赢！\"朱泳强在学习销售学期房之前，先帮客户分析孩子学习成绩，再给客户推荐适合的学期房，真正的做到从客户需求推荐最佳房源，这就叫做让客户先赢！

伙伴们，全球最牛经纪人的故事让我感触很深，使我更有动力去拼搏，去认真对待我们这份工作。借此机会，我想对大家说：做为一名房地产经纪人，我是不会选择做一份普通的工作的，我完全可以成为一个不寻常的人，我为我能让更多的人拥有满意的房子而感到骄傲，我决不祈求一份安稳的工作，我要创造，我要冒险，我要成为房地产销售巅峰上最闪耀的明星，我的工作因充满挑战而富有意义，我的人生因奋斗不息而更有价值，我不会在任何客户面前发抖，我也不会拿我的尊严和任何人做交易，我将永远自信，永远挺胸直立，第一次的失败和拒绝只会使我更加坚强，因为我坚信，我一定能成为最伟大的房地产经纪人，为了梦想，为了一切，202\_为梦想而战。冲啊！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！