

铁军风采

www.trenda.cn

创典全程
T R E N D A

2017年9月
总30期



还记得818的摇滚Party吗？
熠熠星光，是否邂逅你的男神女神？
历经近一个月的海选复选，
于千百人群中归来，
欢迎我们的三位创典男神

男神来了



3号

杨鑫

我是杨鑫，服务于创典第一战区事业部天朗蔚蓝庭项目。

刚毕业的我，进入了创典全程，尝试了房地产销售，这一尝试，就是两年。作为一名创典人，真的非常值得骄傲的事情。

一年一度的818在每一位创典人眼里是极其盛大的节日，去年818虽然只是个围观群众，但并不影响我对818的狂热，作为公司最盛大的节日，台上的节目也都是精挑细选出来的，我坐在台下疯狂鼓掌、呐喊助威帮助自己的战区拉票，这对于一个刚刚踏入社会的孩子来讲，拥有巨大的魔力，当时的我便暗暗下决心：明年818，我要站上舞台。于是，在今年的818节目海选之际，我就毫不犹豫地报道，我知道要站上舞台并不是一件容易的事情，虽有一些胆怯和不安，但很快就说服了自己，与其总是仰望和羡慕着别人，不如去努力拼搏站上舞台。

不论何时，我始终铭记着一句话“一个人最大的悲哀就是不敢面对自己真实的内心”，我想更多的是拼搏人生而不是重在参与。每次的排练都需要12分精神，抱着最虔诚的态度认真学习，身边的同事和伙伴也毫不吝惜自己的知识，同时，非常感谢的团队、我的经理，没有你们的一声声加油与一次次呐喊助威，我可能依旧还是那个羞涩的杨鑫，当然最需要感谢的是创典，男怕入错行，但我觉得我没错，没有创典这个平台，我也不不会发现我人生的意义，体会拼搏的精神所在，获得竞争第一的生活态度。

在创典的第二年，大家好，我是2017创典形象大使——杨鑫。



4号

马震

“同成长，共分享”这六个字是我职业生涯的开始。

当我踏入第一个项目时，我首先拿到是一份很厚的宣讲说辞，难道上班之后依然摆脱不掉背东西的噩梦？每当给身边的朋友说我进入了房地产行业，他们都很惊讶，问我为何选择这份职业？是啊，我也总在想，为什么我会进入这个行业？带着所有的疑问和迷茫，我开始了我的房地产从业者生涯。

当我卖出第一套房的时候，我非常兴奋，那种喜悦感、那种惊喜是无法用语言表达的，但是我收获最大的是，我找到了一帮志同道合的朋友，是他们教会我“同成长，共分享”；“我是一切根源”，我想我的选择没错，我所拥有的不光是一份工作，更是一种向上的铁军文化，我不再迷茫，我有了目标与动力，我知道我应该做什么！

第一次参加年会的时候，我震惊了！从来没有见过这么大的场面，走进会场后第一感觉就是，真的太棒了！当我看到台上领奖的各位精英的身影，他们在台上是如此的荣耀，他们拥有台下上千人的注视，我在心里默默给自己打气，明年的我也要站在台上，也要成为众人瞩目的对象。从那一刻起，我又为自己定了新的目标，下好手，德配才！

直到现在，我在创典度过两年半时光，从之前的初识到现在的熟悉，从之前的茫然到现在的明确目标、持续奋斗，感受过定岗的喜悦，感受过客户放鸽子时的失落，感受过团队协作，让我知道我不一个人在战斗。
如今，我已经不再是什么都不懂的小白，我始终坚信：用心学，负责任，始终如一，人生的道路一直往前走，我也一直在努力，这些都是我在创典这个大家庭中学到的，我坚信我会做得更好，只有在不断学习中心，你才可以更强大！



14号

李瑜

内心笃定，走路带风，这是一个创典销售的日常。创典，对于我而言，是毕业后的第一份工作；是我成长的第一个平台；是让我发光发热的舞台。说到舞台，绕不过的创典印记——818。

2013年底，背着单肩包，穿着不合身的西服，头发长成大人模样的我正式踏入公司，时光如梭，4年间，经历了4次818，用四个词来概括：陌生、憧憬、参与、策划。

2014年，印象很深：高尔夫球场，露天，红酒，草地，T台。第一次感受到公司的活力和青春，但好奇和陌生，是我对818的初次印象。那一年，我24岁，创典14岁。

2015年，新赛道，公司正式挂牌新三板上市！踏入会场，走在柔软的地毯上，看着绚丽的灯光与青年洋溢的同事，内心也有了对818的憧憬，憧憬着自己也能登上818舞台，憧憬着自己也能拿到签名单笔，憧憬着自己也能感受到舞台下的欢呼呐喊。但我知道，这一切要通过无数个苦逼的日夜夜与内心煎熬才能换来。因为人生没有捷径！那一年，我25岁，创典15岁。

2016年，我不再是一个只会憧憬，内心悸动的少年，因为这一年的818，是我为自己加冕的一年！通过一年的努力，我和我的女朋友，现在的妻子——李阳，同时拿下了属于自己的第一个818桂冠！我们同时为自己喜欢的事业奋斗，我们也同时登台，登上那个承载着我们的事业，也见证了我们的爱情的舞台，在那个满载意义的舞台上，向她求婚了！“我爱你，嫁给我好吗？”那一年，我26岁，创典16岁。

2017年，意义非凡！当“王牌四野”的RAP环绕整个会场，我享受到了作为表演者的欢呼声；当万里、张杰“one night in创典”落幕，我感受到了作为节目组织者的无比欣慰。突然希望时间就如此静止，脑海里4年的818画面像电影一样在我眼前播放。遇见你，真好。这一年，我27岁，创典17岁。

这一年，我们正青春！



张凯



邓昌林



史博



陈珂



徐健



郭池



张勇



刘薇



赵瑞娟



王向黎



马晓勇



李向阳



张青娜



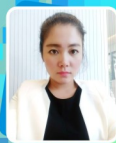
刘东



李军辉



马瑞雪



裴云丽



何亚敬



唐琪



孙文平



庞乐



曹龙



王蕾



林议谨



谢坤



孙圆圆



罗高峰



马晨冬



刘卫盟



郭辉



唐建强



彭全金



杨江波



张鹏



姚进



王睿



毕玉



韩佳芮



王佳



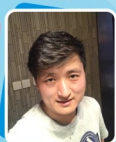
王庆



任娟



王萌



陈加力



刘瑞



朱海



吴艳



高静



武蓓



秦娇



郭海龙



王江



李莎



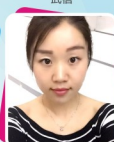
田禾



李珍



余传秀



刘引娣



董向前



周皎



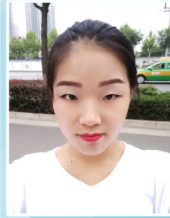
公司的发展与合作开发者的认可息息相关，客户的满意是专业代理机构首要追求的重要指标，在2017年5-7月甲方满意度调查中，以下6位优秀员工得到了合作开发商高度认可，充分证明了他们在工作中的不俗表现。



刘栋栋
项目：德杰·德裕天下
最可怕的不是你没有努力就输了，也不是后悔，而是我本可以。
同事眼中的TA
时尚达人，能永远走在时尚的前列；思路超前，想法新颖；在团队中，工作能力强，有团队意识，引领策划一路向前，每次都可以提前保质保量地完成甲方的计划及任务，赢得甲方的一致好评。



黄璟
项目：德杰·德裕天下
开弓没有回头箭，要么改变自己，要么自己被改变！
同事眼中的TA
工作认真，尽最大可能帮帮大家，是个有责任感的好领导，也是一名好爸爸。对工作认真负责，管理人性化，每天用积极向上的心态面对每一个员工。



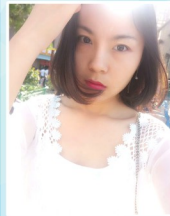
王生霞
项目：德杰·德裕天下
没有想不到，只有做不到，坚持不解，直到成功。
同事眼中的TA
工作中积极努力，勤奋上进，生活中开朗活泼，随时都可以看到她的笑容，甲方眼中公认的“销冠”，同事身边随时随到的“热心肠”。



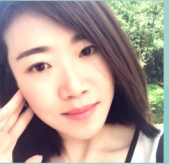
徐斌
项目：德杰·德裕天下
学习别人的优点，让自己变得更加优秀！
同事眼中的TA
90后的代表，个性张扬，青春洋溢，是团队中的活宝；亲和力好，团队意识强，逼定能力一流，是工作中的正能量。希望他能在新人中迅速崛起，成为新一代的朝冠！



张红梅
项目：自然界
如果青春不曾放肆奋斗，老来何以话当年！
同事眼中的TA
拼劲十足，瘦弱的身材顶起家场的一片天。与甲方对接从来以公司利益为第一原则；对下属关怀备至，工作认真负责；领导能力极强。



李娜
项目：天朗·玖悦都
敬业不如乐业，乐业不如乐业。在工作中寻找乐趣并获得快乐。
同事眼中的TA
工作中热情，全力以赴，是任何一个时候都挂着笑脸的小美女，总能感染身边每一个人的心情，相信爱美的你永远都是最耀眼的那一个！



“你的注意力在哪，结果就在哪。”
——华润万象城·吴荣



“只要心里有愿望，不管有多疯狂，也要试着接近它！”
——华润万象城·李波



“家场的队友和对手都是我的老师！”
——金地西洋公元·王海涛



“想到就去做，不要犹豫，立即行动！”
——金地西洋公元·侯建鹏



“骏马面前无沟壑，砵人面前全是坎！”
——贰号大院·徐亮



“努力去做，那些看似不能实现的梦想就会一一实现。”
——贰号大院·李二芳



2017年8月，客户满意度中心通过巡场拍照、接电接听标准流程、来访回访三个维度对36个项目进行监测调查，【旭弘·同德国际】项目表现优秀，特此提出表扬。

【团队寄语】作为典筑铁军，业绩必须第一，而好的业绩必有好的客户满意度打地基！客户的绝对满意+铁一样的纪律+团队的整齐划一+个人的“价值百万”形象，才能锻造铁军“铁的业绩”！



西安买房专业平台
最新房产资讯
优选楼盘展示



电话：400-818-9988
网址：www.fangfangfang.com





奋斗的青春最美丽

事业三部 宋振楠 | 文

我是宋振楠，目前服务于荣耀三部的新进场项目——智慧新城，在创典的第59天，我有些话想说。

我的大学专业是旅游管理，读了两年，却还是阴差阳错地来到了创典，其实创典带给我更多的是成长的历程，从一个少年到青年的蜕变。创典有一句话是“你的形象价值百万”，没错，我的形象价值百万，现在的我，剪短了头发，戴上了眼镜，穿上了西装，打起了领带，擦亮了皮鞋。我做了这样一份光荣的工作——置业顾问！我做了这样一份为别人寻找家的工作！

销售其实很苦，从早到晚没有一天不加班；销售其实很累，发单拓客办外展样样精通；但销售其实很强，进来的一百组客户，我要用一百零一种方式与之交谈。当然，这也是销售的魅力所在，也正是我喜欢这份工作的原因。

从小到大，我性的一直是院子，包括现在也是。在我进入房地产行业之前，甚至都不知道“公猫”这两个字是什么意思。直到前几天去朋友家的时候才顿悟。当时进了电梯看见这个电梯总共是33层，上去以后发现这里边有4户，我脑子里瞬间就有一个想法，“这个楼总共33层，是2T4的板楼结构”。一进入到室内，我就开始问他，建筑面积是多少亩，建筑面积跟套内面积可不是一回事儿，然后就不由得产生一种“职业病”，开始喋喋不休地解释起来。一路从客厅聊到

吴瑞雪，2012年6月加入创典，目前服务于创典第一战区、第一事业部华侨城天鹅堡项目，曾以高级销售经理的角色服务于多个项目，业绩出色，硕果累累！2016年，个人发展陷入瓶颈期的她，一时无力改变，迷茫过，失落过，消沉过……她萌生一个大胆的想法：重回一线做销售，寻找遗失的激情与热情！经过积极沟通，得到了老总与进平总的首肯与鼓励，最终她赢了，赢了自己，赢得了掌声、鲜花、荣誉和骄傲！

2012年6月，我加入了创典大家庭，一直以销售经理的角色服务于多个项目，2016年，我陷入了所谓的“瓶颈期”，恰逢事业部服务华侨城天鹅堡这个豪宅项目，同时自己也没有涉及过高端项目销售，于是我想自己重回一线销售的想法告诉领导，直到今天我特别感谢两位领导对我的支持鼓励，否则也不会有今天的机会与平台！

我想给大家分享的首要心态！从一开始，就有一句话埋在我的内心深处：我不能输！我丢不起这个人！我没有退路，没有选择！我必须是销冠！就是这样一句话，让我从来不敢懈怠，丝毫不敢放松对自己的要求！

我是怎么做到的呢？谦虚谨慎，不断学习，坚定目标，锲而不舍，一句话总结就是：不达目的不罢休！华侨城天鹅堡项目有大量的底货一直处于滞销的状态，当对方的置业顾问还一直沉浸在怀疑与抱怨的状态中，认为“这是什么设计啊，谁买这样的房子就是脑子有问题”时，我却选择剑走偏锋，开始认真地请教、钻研和梳理产品的卖点，并且及时分享给我的战友，让每个人都从内心去感受产品的亮点，去肯定产品，认为“产品太棒了！不买可惜了！买不到就太遗憾

了”！就此，我们成功地突破了底货销售的格局，今年整个项目销售底货11套，对方1套，创典10套，我6套！

所以，定好目标，厘正心态，加上正确的方法，结果一定不会差！在这个过程中我也收获了很多，我就像鹰一样选择了自断其喙的重生之路，但是今天的我，业务更专业、谈判更娴熟、见识更广阔、格局更大气！

感谢生活，感恩有你！在此，再一次感谢绝总、进平总的知遇之恩，让我发现不一样的自己！感谢创典的大平台与铁军战友们的关怀，让我放手拼搏实现自己的价值！

接下来，我将忘掉荣誉，永远战战兢兢，永远如履薄冰，以更高的标准来要求自己，做好当下，才能赢得未来！



做好当下，才能赢得未来！

事业一部 吴瑞雪 | 文

了”！就此，我们成功地突破了底货销售的格局，今年整个项目销售底货11套，对方1套，创典10套，我6套！

所以，定好目标，厘正心态，加上正确的方法，结果一定不会差！在这个过程中我也收获了很多，我就像鹰一样选择了自断其喙的重生之路，但是今天的我，业务更专业、谈判更娴熟、见识更广阔、格局更大气！

感谢生活，感恩有你！在此，再一次感谢绝总、进平总的知遇之恩，让我发现不一样的自己！感谢创典的大平台与铁军战友们的关怀，让我放手拼搏实现自己的价值！

接下来，我将忘掉荣誉，永远战战兢兢，永远如履薄冰，以更高的标准来要求自己，做好当下，才能赢得未来！

为了策划最初梦想

|| 策划线《让客户知道来这买房》培训顺利收官 ||

夕雨轻洒，新秋绿芋肥。又到了收获的季节，2017年8月中旬，由创典全程品控中心研究历经近半年，合力研创的重量级课件——《让客户知道来这买房》顺利完成。

《让客户知道来这买房》是创典出品的最新策划宝典，汇集了创典17年来策划线的知识沉淀，是每个创典策划必须掌握的致胜法宝。大胜归来还需进歇，随着课件的完成，2017年8月30日—9月22日，由品控中心牵头，创典全体策划铁军紧密锣鼓地开始了新一轮的专业的分享与学习，争取在冬季攻势之前，夯实基础，提高能力，为再次胜利做好充足准备！

