

铁军风采

创典全程
TRENDA

2020年12月
总64期



www.trenda.cn

2020
YEARS

11
NOVEMBER

月度销冠

MONTHLY SALES CHAMPION



牛颖丽



文欣一



彭华



王祖康



文庭强



程浩博



周康



汪全云



周晓伟



梁鑫栋



赵晨



陶佳怡



李月



张恩



梁嘉



张瑜



陈霖



许傲



贺茂超



张苗



殷浩博



李莎



董敏娜



王苗



徐一帆



徐辰琪



刘耀辉



陈小龙



付巧



卢晓莎



裴广豪



刘帅



王卫强



郭莹



任松涛



陈国庚



黄英



孙丹



梁彦祥



秦瑞梅



张文科



张强



伍卫娜



张卓高



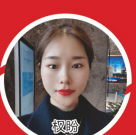
董超



孙颖



杜荣



侯盼



吴静



白花英



吴婷

备注：部分项目因销售阶段等原因业绩未达标，暂不进入销冠TOP榜。

2020 冬季攻势

【富力开远城】



“ 2020年8月至今，服务项目四个月时间，从什么都不熟悉到100页的说辞全员考核上岗，汗水与泪水凝聚在一起，艰难的时刻还好我们互相打气，互相安慰，互相帮助，今天我们终于用业绩向所有人证明我们可以，我们一定行！我们也可以当第一！每一个销售的案场就是一个战场，每一个多团队联代的案场更加是一个没有硝烟的战场，在这场战役里，我们赢得了胜利，这是一份对付出的肯定，也是对创典铁军“目标当真，下势干”的肯定，铁军继续加油，冬攻目标，使命必达！”

【雅居乐北城雅郡】



“ 致敬所有坚持在一线的销售人员，我们既平凡又伟大，业绩背后的付出无法用言语来形容。凌晨12点40分还在为一组客户的认筹全员备战，为客户的成交全员欢欣鼓舞，记得当天祁经理发的朋友圈是这样的：“致敬团队，致敬客户”，配图是凌晨依然热闹的售楼部和外面冻得结冰的车窗，看到这条朋友圈，好多人流泪了。”

我们的口号是：“敢打硬仗 能打胜仗 全力以赴 我是第一”，当你真切切感受到这一切都在眼前的时候，视线是模糊的，过往的心酸和艰辛历历在目，但更多是荣誉感，为我们的团队感到骄傲和自豪。一类人、一条心、一起干、一起赢，这大概就是坚持的意义。

泾河雅居乐项目属于远郊项目，上下班通勤都是问题，记忆最为深刻的是，有一次我们加班到凌晨两点，想回家连出租车都打不到，最后大家只能睡到售楼部。

生活琐事、工作琐事如冬日里的片片白雪，但我们一直相信，冬天到了，春天还会远吗？加推在即，雅居乐创典铁军正走向另一个新的战场，为创典冬季攻势再添一把“火”！

【金地中央公园】

弓军军



“ 辛勤的工作造就优秀的员工”，我深信着这一点。自从去年12月份加入创典的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何事情都努力做到最好！

一个好的销售应该是一个好的听众，通过聆听了解客户的各方面信息，不以貌取人，不轻易以自己的经验来判断客户，“感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，这些偏见会导致客户流失，更有失一名合格的置业顾问的素养，我们应该通过沟通来判断他们的实际想法，从而掌握客户真实情况，把握客户的心理，在适当时机，提出专业建议，有理有据，直至成交。”

我和我的团队

【金地中央公园】

张贤



“ 2020年1月，我加入了金地中央公园项目，前期一直在销售公寓、商铺，合作方的住宅产品销售节点有所推迟，集中蓄客基本上从8月才开始。起初，对于项目两万+的定价确实感觉比较高，担心客户量上不去，由于合作方严格把控上客渠道，我们整个团队把基本动作一call客、同行转介天天抓，并每周企拓，甚至每天下午6点以后去周边社区夜拓。经过3个月的洗礼，我们终于迎来了开盘，拼下了代理团队第一名的成绩，团队实力得到了合作方的认可，作为项目周销冠，个人销售30套，为团队、为自己贡献最大的努力。”

【滋水朝阳】

权盼



“ 在任何时代中，职场竞争强度都是非常大的，只有保持自身不断地成长才能经得起考验。“要相信自己有做第一的潜质，朝着对的方向努力，人人都能成为冠军”怀着这种信念，面对工作上的挑战，慢慢地都会找到自己的方法，不断汲取知识，丰富自身内涵，使自己更加专业，最终成为销冠。”

在创典一年多的时间里，我变得更加专业，置业顾问是客户接触项目的第一人，第一印象至关重要，所以更需要真诚地对待客户，换位思考，用心维护与服务客户。“做销售，是用数据说话，这便要求工作时一定要有良好的心态；同时，销售不光是买卖，更重要的是一种服务，用自身的专业替客户选择适宜的房子，既是对客户负责也是对自己的肯定。”

在滋水朝阳，收获真的很多，我遇到了一群志同道合的伙伴，接待过不同类型的客户，巩固了专业，解锁了自信，在我的心里，销冠之路离不开自己的努力，但更离不开团队的凝聚力和向心力。成功的路上没有捷径，为了不断成就更好的自己，总是要拼一拼，此时不搏待何时！也希望我和的小伙伴们越走越远，成为最优秀的自己！”

【富力开远城】

汪全云



“ 我是富力开远城项目的周销冠汪全云，非常感谢公司给予的大平台，个人成绩的背后离不开整个团队的帮助。本月最有成就感的是说服了一个从2016年开始看房，一直观望的客户，他已经看过西安很多楼盘，并且在某项目交钱认筹，虽然中途有各种各样的情况，但我始终相信他一定会成为我的业主，最终，通过帮助客户梳理分析自己的真正需求，客户慎重地安家开在富力开远城。用专业换来信任的那一刻，觉得一切都是值得的。所以，不放弃，有信念，把每一件小事做好，对客户认真执着，就一定有不一样的结果。”

2020冬季攻势 半程冲刺

12月，冬季攻势已过半程，火炎焱焱的势头让每一位铁军都仿佛置身在与自己PK的战场，与时间赛跑，与自己的目标赛跑。月初，各分子公司与事业部都举办了独具特色的冬季攻势半程誓师会，表彰上一阶段的努力，也为下一阶段的目标蓄力冲刺。



强健体魄的运动比赛，让团队的凝聚力飙升；磨炼基本功的销讲大练兵，让大家更加专业与自信；诚意满满的抽奖环节，犒劳每一位日夜奋战的铁军，加冕荣誉的表彰颁奖，让优秀的人被所有人学习。



沙场点兵，百炼成钢，冬季攻势是创典的传统，也是创典人最难忘的磨砺，“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”，冬季攻势收官月，你，准备好了吗？