## 【实战推荐】房产面试秒杀200高手

2014-12-02 [蓝小雨冠军销售](javascript:void(0);)



22081-XX琳总结连续第83天总结《2014-11-25》

今日目标：

8+15提问方向抄写5遍，完成100%；

单爆孔子学琴案例，完成100%。

今日总结：

时间过得真快，**不知不觉在团队学习都已经半年的时间了**。遥想之前与21期擦肩而过到现在三大课程已经学完，这一切以前看起来很难做到的事情，竟然就这样轻松的走了过来，我不得不给自己一个大大的赞。我想如果不是在团队里面学习，我是不可能坚持那么久的，自从第一天写总结，那时还不是三大的总结，到现在三大总结都83天了，**这样说起来我也连续总结接近200天了**，这又不得不给自己一个大大的赞。  
  
那么，学了那么久，我学了什么？对三大如何理解呢？首先我说说三大与之前所学的《正确的做事方法》以及前段时间学习的《四大聊天术》、《三大攻心术》的区别吧。因为我是做地产的，我就拿身边事情来说明了。其实在我看来三大就相当于是房屋的地基，就像任何一座高楼的建造必须打地基，楼层越高，地基越深，反之，地基越深，楼层才可以建的越高；而《正确的做事方法》以及后期所讲的《四大聊天术》、《三大攻心术》等课程都是地上部分的楼层。  
  
地基以上的东西都是很直接的，大家可以看到的，但是地基大家是看不到的。就像你去买房，你关注的是这个楼层等方面，不会去关注地基吧，最多无非就是想知道质量是否可靠罢了，但是销售员肯定会和你说很可靠，不用担心，所以你还是很难发现地基的相关情况，只有等你住的久了，你才会有切身的感受。  
  
其实课程也是一样，三大不是立竿见影的，需要时间才会看得出来效果，其他课程立马就可以用，但是不是千篇一律，还得我们用三大去执行。**学习那么久以来，最大的感受就是心态的变化，以前总是浮躁，总是想着去玩。现在心已经静中有动，静是指学习工作的那种专一，动是指那种为事业拼搏、为未来努力的动力。**

**自从进入课程学习，随着学习的深入，开单在不断增加，能力也在不断增强，挖我的企业也越来越多。**我想，如果当年不是进入团队学习，我现在应该还在那个三线城市当着一位普通的销售，也许会很长一段时间里目光都会被局限，很难有大的发展。但是现在不一样了，早在四个月前，我就鼓起斗志，去了北京，虽说有些不顺，但是成果还是让我满意的。现在我又离开北京回到了广州（这个没和老大您说，我自己跑过来的，当时和军哥商量了一下）ⅩⅩ房地产公司的项目，也许很多哥们对ⅩⅩ房地产公司很了解，那么大家就知道ⅩⅩ房地产公司招聘是多么严格。  
  
这样和大家说吧，我当时从北京辞职来到广州的时候，我也算是破釜沉舟，背水一战吧。为什么这样说呢？当时我来面试的那天，面试的主管和我说，**有接近200人面试，但是只招6个人。**  
  
当我听到这句话，我心理就颤了一下。可是，我还没颤玩，又一个事情打击了一下，我看到签到本上的面试者，**年龄大多比我大三四岁，工作年限基本5年左右，来自的公司也是全国十强名企，销冠更是一大堆。**再看看我，**工作不到2年，干房地产不到1年，销冠也没拿几个**，这拿什么去拼啊。  
  
可是这种想法没持续多久，就被我脑海中方法总比困难多，我的优势绝对可以战胜他们覆盖了。于是，我仔细观察他们手中拿的简历，大多都是1、2张纸，只有我的是一大叠纸，很厚。这下我又再次想起面霸中，老大致胜的招数。我和他们比，虽然缺经验，但是咱的做事态度，做事方法丝毫不输于他们。  
  
最终，我在面试中的表现完败他们，**那一叠厚厚的市调报告以及策划案（在北京除了做销售，也干了3个月策划，再加上三大，这策划也不是白学的）以绝对性的优势被录取。**

那么肯定有哥们要问我的市调以及策划写了什么？这样说吧，当时我看到这个项目是的时候，我就十分向往。于是我就开始研究这个项目，当时看到招人之后，我立马投了简历。  
  
但是当我投简历的时候，问题开始出现了？首先是对方要求2年以上工作经验，这个我就不符合要求。于是我就想那么如何能获得面试的资格？最后经过提问，我想到了首先必须知道对方筛选简历的标准，如果这个都过不去，就别谈面试了（当时在北京，不可能总是跑过去）。  
  
所以，我通过借力，也就是利用百度，咨询同事等方法，知道对面筛选简历的条件为：  
1、2年以上工作经验；  
2、大专以上毕业；  
3、全国大型房企工作；  
4、销冠（这个是内部人告诉我的），次数越多越好。  
  
那么知道这个之后，我就想起，如果直接投过去，绝对会被刷，所以简历必须完美，所以我通过修饰把简历做到了完全符合这些要求，且保证绝对可以通过。  
  
这里有些哥们会说，这个行吗？我想说，你就算有能力，你也得有展示的机会吧。所以获得面试机会，把你的能力=展现出来，别人还会在意你的简历吗？在意的就是你这个人了，哥们。  
  
所以第一步解决了，第二步就是如何和对手竞争岗位，我当时知道会有很多人，但是没想到会有那么多人，却只招那么少人。毋庸置疑市调就是最关键的环节，当时首先我通过八大方向扫了一遍。  
  
找出国内最具有竞争力的三家，以及世界最具有竞争力的三家，分析他们的优势劣势，再和自身的优势劣势做对比，作出一个表格，然后归纳总结。当然这只是整个策划案中竞品分析的这一段，我的整个方案包括了**地理位置及优势、项目地段的优势、项目优势、方针政策、基础工作、市场调查、宣传工作以及后续一些工作。**  
  
对每一项我都进行了细分，最后形成一份较为完整的简单的策划案。因为时间太急，来不及做的太细。当然对于策划案中间如何去做的，当时还得感谢团队的一个哥们，他为我提供了一些资料，当然后来我提前到了2天，对周边进行了调查，也是策划案中的核心部分。其中的酸甜苦辣就不多说了，反正最后写出了一份较为简单的策划案。

当然，这些工作只是能说明我这个人是个做事的人，但是人品如何在策划案里面是看不到的，他必须通过面试对我进行提问才知道。所以，我就想他会问什么问题呢？我如何回答是最好的呢？回答失误是否就意味着没机会了呢？所以为了做到更好，我找了大量的问题，在网上寻找答案，也自己去想答案，也会站在领导的角度去想，我是面试官，我希望听到什么问题？经过不断的去寻找，去思考。我反复的揣摩，力求把回答做到唯一性，最大程度的得到认可。  
  
说真的，这个准备真是必要的，我记得当时，他进来之后，先看了看简历，然后看了看我后面的策划案，就开始对我进行全方位考察了，当时那是一个问题接着一个问题。  
你为什么离开原来公司？  
你原来公司有什么不好？  
你觉得你适合这里吗？  
你觉得我们公司和你原来公司有什么不同？  
举个你做的有责任心的例子？  
你有什么不足？  
举个你失败的例子……  
他这些问题陷阱很多，如果不事先准备下，真的会被套住的。当我所有的问题都回答完之后，面试官（就是总裁）又和我聊了一些关于我做的策划。  
反正，当时我面试的时间是最长的，也是令面试官比较满意的一位。  
  
当然我最后还是不会忘记加一句老大的那句极具杀伤力的话**“我愿意把我最好的时光奉献给公司，我愿意把个人利益和公司利益紧紧捆绑在一起，和公司一起成长。”**

最后成功在200多人中脱引而出，我想如果不是坚持学习到现在，我是不会取得最后的胜利的。为了更美好的明天，大家一起努力。

明日目标：

单爆孔子学琴案例；

8+15提问方向抄写5遍。