

职场讲述：高薪屋檐下的售楼小姐 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/228/2021_2022__E8_81_8C_E5_9C_BA_E8_AE_B2_E8_c108_228591.htm 在人们眼里，售楼小姐有着一个令人羡慕的职业。穿着精致的套装，坐在装饰别致的售楼中心，谈笑间就将几十上百万元的合同轻松搞定，年薪少则几十万，多则上百万。已有4年售楼工作经历的袁蓉却告诉记者：“人们所看到的仅仅是表面的一些东西，事实上，售楼行业和别的行业一样，也有各种各样的辛苦和苦恼。” 转贴于 学生大求职站 <http://job.studa.com> 售楼吃的是青春饭，很少有超过30岁的售楼小姐 袁蓉，山东人，今年31岁，做售楼小姐4年了，在售楼行业中算是元老了。这个“元老”并不是指她在这个行业呆的年头久了，而是指她的年龄。售楼小姐吃的是青春饭，很少有超过30岁还在售楼的。袁蓉说她31岁了还能在这里售楼，一是因为开发商连着开发了3个楼盘，售完第一个楼盘，很自然地就来售第二个楼盘了；二是因为她在这家公司已经工作了3年多，有了丰富的工作经验，可以为公司培训员工。“我没有了年龄的优势，在这一方面无法与年轻的同事竞争。但是年龄大有年龄大的好处，年龄大的售楼小姐一般服务态度好，而且比较有耐心和亲和力。年轻的售楼小姐喜欢速战速决，如果一个客户来看了3次房还没定下来买，她们就没耐心了，再问她什么问题，她们不是懒得回答就是回答得非常简单。而我善于总结经验，对每一个接触过的客户不管他最终有没有买房，我都会与他建立联系，逢年过节打个电话，不管他们来看了几次房，他们问的问题，我都详细地回答。” 这样努力的结果令袁蓉获得

了回报。一个客户来看过4次房，每一次，袁蓉都热情地接待了他，不厌其烦地给他讲解，但最终他还是没有买。那年元旦的时候，袁蓉给这位客户寄贺年卡，还打电话问候他。这位客户很受感动，后来介绍了两个朋友在袁蓉手里买了房子。

提心吊胆工作，没准点儿下班“说实在的，我们也有烦恼，但哪怕是你正在哭，一见到有客户来，就要擦干泪，带着职业性的笑容迎上去。毕竟，没有人会和钱过不去。我们早上8点钟开始上班，下班却没准点，有客户就要陪着。尽管公司规定5点下班，但我从来没有准点下过班，送走完客户，再整理好客户资料，往往要到7点才能下班，回到家里就八九点了。”

售楼小姐的收入由底薪加提成组成，底薪并不高，小的房产公司售楼小姐的底薪只有四五百元，大的房产公司底薪在1000元左右，收入主要来自提成。房地产刚火的那几年，售楼行业的提成高达到1

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com