

源自一线，从跑龙套到销售冠军的真实经历，深入房产销售内部，看着好玩、学着有用

我是售楼员

—— 房地产销售冠军成长笔记 ——

隋钢◎著



清华大学出版社

我是售楼员

—— 房地产销售冠军成长笔记 ——

隋钢◎著



清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

这是一部售楼宝典。

这是一部职场生存指南。

本书是中国第一部描写房地产售楼员的小说，全书共分 100 个小节，从多个经度和纬度来审视售楼员的工作、酸甜苦辣成长历程及房地产行业的发展史。

小说以主人公职业成长为主线展开。他先后从业于四个不同的公司，以自身实际工作经历，从售楼员这一最基层员工的视角，描述十多年来中小城市的房地产发展史，并融合房地产营销培训、接客、逼定、成交、管理、调研、策划、宣传、操盘等全过程专业内容，重点刻画当今社会的企业内耗、职场斗争、各种规则的残酷现实。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。侵权举报电话：010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

我是售楼员：房地产销售冠军成长笔记 / 隋钢著. — 北京：清华大学出版社，2016
ISBN 978-7-302-42847-3

I. ①我… II. ①隋… III. ①长篇小说—中国—当代 IV. ①I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 029399 号

责任编辑：张立红

封面设计：邱晓俐

版式设计：方加青

责任校对：李跃娜

责任印制：杨 艳

出版发行：清华大学出版社

网 址：<http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址：北京清华大学学研大厦 A 座

邮 编：100084

社 总 机：010-62770175

邮 购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈：010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 装 者：北京嘉实印刷有限公司

经 销：全国新华书店

开 本：180mm×240mm

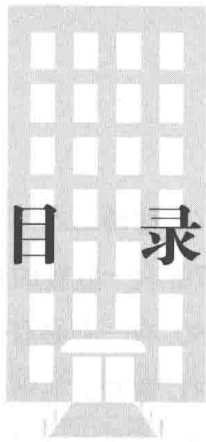
印 张：26.5

字 数：412 千字

版 次：2016 年 3 月第 1 版

印 次：2016 年 3 月第 1 次印刷

定 价：69.00 元（上、下册）



目 录

61. 重打锣鼓另开张	239
62. 铺垫、引导、造势	242
63. 前景看似光明	246
64. 团队氛围至关重要	251
65. 心思放在哪里，成绩就出在哪里	255
66. 大染缸的作用不容小视	259
67. 知面易，知心难	263
68. 不是机会，才是机会	266
69. 新官上任三把火	270
70. 利益面前无良知	274
71. 成功源于良好的制度	279
72. 售楼处和样板区开放	285
73. 经济问题过后，一定是作风问题	289
74. 走自己的路，让自己无路可走	293
75. 瞒天过海，破釜沉舟	297
76. 一波刚平，一波又起	301
77. 有恃无恐，无法无天	305

78. 铿锵三人行	310
79. 有一屁股的道理	314
80. 有一利必有一弊	318
81. 拿着鸡毛当令箭	322
82. 一失足成千古恨	326
83. 一分付出，一分收获	330
84. 辛酸荣辱只有自己知道	334
85. 吃得苦中苦，方为人上人	339
86. 操盘手的解析	343
87. 创业难，守成更难	351
88. 机遇往往也是危机	355
89. 不见硝烟的战争	359
90. 1+1不等于2	363
91. 醉翁之意不在酒	368
92. 专治各种不服	371
93. 踮着脚走路，是走不远的	374
94. 不要感情用事，也不应该感情用事	378
95. 什么错都是别人的错	382
96. 一人、二面、三刀	385
97. 接待、逼定、临门一脚	389
98. 上有所好、下必甚焉	394
99. 忘掉一个人的好很容易，忘掉一个人的错很难	398
100. 张公吃酒李公醉	403

61. 重打锣鼓另开张

经别人介绍，我去一个开发公司里应聘销售主管。听说这是一个新成立的房地产开发公司，算起来我在本地也是干了五六年的老人了，自认为市调方面还算是优势，但确实从来没有听说这家开发公司。我忽然担忧起来，新公司会不会出现之前遇到的通病？

听介绍的朋友说，这个公司的营销总监是个厉害的角色。又问了几个人，还有的说这个总监是很难缠的角色。不同的人有不同的说法，给我的感觉就是，营销总监好像很“牛×”、很难伺候的样子。

这个公司有高高大大的办公楼，面试地点就在里面。看着样子好像挺有实力的，市区哪有开发商自己单独拥有这么高大雄伟的办公楼的。

我先去一楼的办公室报到，让我填写了简历，等了一会儿就被叫去一楼的另一间办公室去面试。屋里有三个男人，一个身材魁梧、三四十岁的年纪、看似有点凶的人，坐在一张小板台前，两个单人沙发上分别坐着一个人。他们让我坐在对面的长沙发上。

板台前坐的那个人一边看着我刚才填写的简历，一边让我自己做简单介绍。我按照简历上的内容，简单叙述了一遍。这个人示意坐在门口沙发上的更为年轻的人来提问。

“你最后做的一个项目是什么情况？”

“它主要由专业市场和小户型公寓组成的，最早是市里的shopping mall，后来转让重新规划成现在的产品形式。专业市场是做五金机电的，后来由于市场规模比较大，就又把化工加进来了。现在一期已经开业在使用了，二期已经开工，今年应该能开盘，有一栋小户型公寓也快交房了。”

“你认为房地产销售中最重要的是什么？”

“用心，持之以恒，不怕吃苦。再就是要分析好客户类型，做好服务和接待，成交率很关键。”不知道是否说到考官心里去，索性多说点，管它哪句管用呢。

“你应聘的是销售主管，你觉得怎样才能做好销售主管这个工作？”

“我做这一行有六年的时间了，做销售主管也有两年多了。在做销售主管期间，协助销售经理做好辅助管理，准确统计各种数据报表，尽最大能力协助售楼员逼定成交。认真监督执行案场制度，做好卫生检查和轮值排班等，还有就是界定好客户归属。对于一般性问题的客户做好处理和接待工作，尽量替销售经理分担事务性的工作。”

“这是我们的项目，说说你的看法，怎么个卖法？”他指着旁边的一个鸟瞰图KT板。

我有点紧张，没有注意到我旁边的这个鸟瞰图。我看了一下是个住宅盘，有多层、高层、别墅、临街商铺。

“看鸟瞰图这是个高端项目，可以好好包装一下做客户圈层营销，户型和面积要好好做做文章，现在市场还是不乐观。”我心里嘀咕，现在的市场，大家都在搞降价促销，高档楼盘不好做呀。“项目在什么位置上？”

“在公司往东三个路口再向北两个路口，开发区的黄金位置。项目现在已经是现房了。”

那还叫好位置，现房销售，没有搞错吧？！

“现房的优点就是能让大家看到真实的房子再买，这个在市区很少见，现在大家都有风险意识，这是很大的卖点。”

他没有问题了，然后又回到板台前的人给我提问。

“你之前做过的楼盘里，你卖得最多的是多少套？”

“这个商业项目卖了40多套商铺，只开了一栋小户型公寓，总共208套，我卖了35套。”

“总结一下你个人的优点和缺点。”

“优点是一直在市区做项目，对客户和市场比较熟悉；工作上比较踏实，不怕

吃苦，分析客户比较到位。缺点是有时有点急，容易把客户逼死。”

“我们现在招聘的销售主管，并不是常规的那种总佣脱产主管，是要接待客户的，属于作业主管。我们会将销售队伍分成几个组，每个组的组长就是主管，除了常规的自己接待客户销售外，还要帮助组里的组员成交，以及协助经理做一些报表之类的辅助工作。你能接受吗？”

“可以，我挺喜欢销售的。做销售，有挑战。”

“当然，我们公司后续还有很多项目都在开发，未来的销售经理就会从我们第一个项目的销售队伍中培养和选拔，后面机会会有很多。如果通知录用你的话，你最快多长时间到岗？”

“一周时间。”

然后他又请旁边一直坐着冷言不语的年龄在四五十岁的人提问，这人摇摇头表示没有什么说的。

“我给你介绍一下我们的待遇。”这时他的表情柔和了许多，微笑起来脸上的横肉把眼睛快要完全给遮挡住了。“我们的售楼员底薪是1800元，销售主管底薪是3000元，公司和你签订劳动合同，缴纳五险一金。还有多项补助，包括电话费报销、伙食补助、高温补助，每年两次的过节现金奖励。销售提成标准是1.5‰，会有跳点，售楼员和主管是一样的标准。还会有多项奖励措施，待遇是相当优厚的。这样，你先回去，我们商量一下，会尽快给你结果。”

出来的时候，刚才那个一直冷言不语的人紧跟我身后，突然问了我一句：“你认识他们吗？”

我摇了摇头，说：“不认识。”这是面试问题吗？我给自己提了个问题。

我心里不断嘀咕，从来没听说过有这么一个项目，那么偏的位置，盖到现房了才开始考虑卖？这个市场环境还做高档房，不大好干。现房不好干呀！

兴致勃勃而来，有点扫兴而回。

我咨询了一下介绍的朋友，他说那个魁梧的人就是营销总监。又咨询了一下师父，师父说现房有现房的销售方式，和期房销售方式是截然不同的。在现在的房地产市场里，还是期房销售相对更好操作一些，大家也都相对熟悉套路。现房在本地

房地产发展历史上并没有过什么销售案例，除非是特别完美的项目，原则上尽量不要碰现房项目。

师父都这么说，我也踌躇起来。底薪和补助这块待遇还算是比较吸引人，但是销售靠卖房子发提成赚钱，光底薪高不顶什么用啊。他们这么高的底薪也就是估计不好卖，才定这么高的呢。

我联系张娜，看她有没有意向应聘加盟进来，也好有个伴儿，又能有良性竞争互相促进的对手。她说她在筹备结婚的事情，暂时先不考虑工作。

62. 铺垫、引导、造势

过了一周，我接到了通知，让我尽快去报到。我对这个现房项目并没有抱太多的希望，主要是不想继续看到背叛我师父的人在这里如鱼得水的样子，索性换个环境、换个心情，就来报到了。

我入职的时候，销售部已经搬到工地上了，找了一套住宅做我们的临时办公室。在我到岗时已经有几位同事先我几天入职了。郑晗，主管，一位大姐大式的人物；游子夏，主管，一位笑起来比花都甜的，刚刚升职为母亲的年轻人；艾倩，售楼员，一位不怎么说话的年轻女孩子；段鸣，售楼员，一位大大咧咧的结婚不久的女孩子；何雷，售楼员，一位腼腆稚嫩的男孩子；夏强，售楼员，一位看着城府很深的男孩子。后来又过了一周时间又来了两位，一位是主管李健，一位是90后的售楼员李英才。五男四女，四个主管，五个售楼员。

整个项目的建筑面积是30万平方米，产品比较丰富，最快的洋房组团已经快要达到交付条件了。偌大的工地一直是工程系统的天下，到处可见的总包的民工，园林绿化的民工，门窗安装的民工，外墙装饰的民工，甚至做维修的民工。一个小小的工程部，劳心劳力地统领着庞大的工地地盘上的一切。

我们八个人加上之前那个给我提问的销售经理——侯岳，我们九个营销系统

的人突然出现在工地上，从事着与施工毫不相干的工作，显得极不协调，也很怪异。

侯经理在协调准备给我们的临时办公室里的物品时，我们先来的几个人无事可干，就结伴去看洋房组团，提前熟悉产品，同事之间也找个看房的由头聊聊，相互熟悉一下。

我问他们：“这项目在市场的前景如何？”

夏强说：“我刚从外地回来，以后还请你们多帮助啊，感觉位置不好。”

何雷说：“咱们这里就没有好干的项目，哪里都一样，就看谁的便宜了。”

段鸣说：“房型看着一般啊，不如图纸上好看啊。”

郑晗说：“再漂亮也肯定不如户型图上好看，何况一眼就看出这么多毛病来。现房就是不如期房好干，要不大家都干期房。”

我说：“干现房不是谁都能随便干出来的，得有钱。这么大的工程，没个一两亿元，坚持不了这么多年。”

游子夏说：“听说是干了好几年呢，不过比我之前的公司还是实力不行，干了好几年工程才到这个进度，光利息就赔死了，将来得让我们卖多少钱啊？”

郑晗说：“还想要多卖钱，能卖出去就不错了。”

段鸣说：“一楼带院很好卖啊，现在市区带院的都不好找了，也就它们抢手。”

郑晗说：“一楼得卖1万多元吧。我之前的项目也有带院的，当时卖得很便宜，后来都涨疯了。肯定不会低了。”

段鸣说：“领导让我们卖多少钱，我们卖多少就是了，操这么多心干吗？”

游子夏说：“告诉你们，一楼带院的都没了，轮不到我们卖。”

我说：“不是刚开始组建营销部，怎么就没了？”

何雷说：“光一楼带院的没了，还是其他的也有没的？”

夏强说：“卖了多少钱？”

游子夏说：“听说是七八千吧。”

艾倩说：“卖得好低哦。这么多带院子的，都没了吗？”

游子夏说：“光把一楼带院的卖了，哎，剩下的都是不好卖的了。”

郑晗说：“好有好的干法，坏有坏的干法，怎么都能赚到钱，看怎么干了。”

游子夏说：“就一楼带院好卖，就指望它赚提成了，哎。”

我说：“再不好卖的房子，也得卖出去。期房还能等等看看，放放施工进度，现房就没这么灵活了。既然盖都盖了，也不能再拆了重新盖啊。”

夏强说：“对，来了就好好干呗，要有信心。”

郑晗说：“听你这口气，还挺有把握来。”

夏强说：“有卖不出去的价格，没有卖不出去的产品。如果市区只有这一个现房项目的话，就看领导们的水平了，看领导们怎么操作这个项目了。”

我说：“听说总监不是有两下子吗？”

游子夏说：“你认识他？”

我说：“不认识，只是听说，江湖上有很多传闻。”

郑晗冷笑说：“那你就不如我知道得多了，我跟着他干过，他的底细我清楚。”

游子夏说：“哎呀，那你是大红人了，通过总监来的，那我们以后都跟着你干了。”

何雷说：“有领导照顾啊。”

段鸣说：“我来也是找人和总监打得招呼啊。”

郑晗说：“错了，我是和总监熟，但是我来这儿可不是通过的他。他才来几天，公司里有更大的能人儿呢。”

何雷说：“你走的总经理的线？”

游子夏说：“郑姐，以后要多多照顾啊。”

郑晗说：“没找总经理，也和找总经理差不多。”

游子夏说：“我是和总监在网上聊过几次才来的，他认识我之前项目的总经理。他和我说这个项目怎么怎么好，待遇也很高，给我做了好几次的思想工作，我才来的。”

何雷说：“他好像认识很多人。”

郑晗说：“认识人多有什么用？认识人多不一定是好事。我们干我们的就是

了，之前我干的项目，市场那么不好，我们案场每个月卖得也不多，我们不一样赚到钱了。看你怎么干。”

段鸣说：“看来总监不大有用啊。我还以为他说了算呢。”

游子夏说：“嗯，跟着郑姐学学怎么赚钱。”

师父教过我，不要多说话，我也就冷冷看着他们的你一言我一语，我观察夏强确实挺有心眼，也和我一样不怎么吭声，观察大家。

花费了几天时间把临时办公室的桌椅板凳准备好，在最后两位同事到岗、人员齐整之后，我们开始正式的培训。侯经理给我们培训的时候，每天都拿出比较多的时间去工程部借用他们的电脑和网络，制作培训资料和销售说词以及答客问的问题。

侯经理不在办公室的时候，她们几个女孩子就叽叽喳喳地说个不停，不是讨论上哪里吃饭，就是去哪里逛街，尤其是两个女主管，格外影响销售团队的气氛。李英才比较能自学，夏强一直比较孤僻。相比她们两个女主管，我和李健算是后来入职的主管，资历不如她们，又没有靠山，只能独善其身，就由着她们慢慢地掌控了团队的风向。

售楼处在装修着，销售节点也没有确定，所以培训并不很严格。这里交通不便，几个女孩子上班坐公交车，几乎每天都有迟到现象，有时安排出去市调，她们也都借机出去玩，回来随便填几个数据应付了事。

每周固定休一天，侯经理、我及李健还有几个男孩子排在周日休息，两位女主管和几个女孩子及何雷排在周六休息。听说总监在侯经理休班的时候来工地查过一次岗，两位女主管和女孩子们在办公室里吃零食、玩手机游戏，被总监当场碰上了。据说她们的后台实在坚硬，也没有处罚她们。所以后来她们就愈发大胆，正常工作时间也堆放着各色食品茶水，对一贯和颜悦色的侯经理也不怎么放在眼里了。

不知为何，只要领导不在的时候，郑晗一直议论总监和侯经理的水平问题，尤其是对侯经理的能力和资历表示强烈的鄙视，说总监的眼光太差，招了这么个低水平的销售经理来。他们两个人再一搭档，项目更没有未来了。游子夏也敲着边鼓附

和着，但她更讲究策略，不那么直接。

我感到不甚理解，请教师父，既然郑晗都跟着总监干过，既然总监这么不好，那干吗还来跟着干？

师父回答我说自然是有原因了，肯定是另有所图。至于你们的总监水平能到很差的地步倒是不至于，业内都大体会会有个评判，相信公司招聘时也会有相应的考核和标准。至于她们的后台关系，如果没有比总监更有实力的人，她们也不敢才来几天就这样公开地议论。师父还说让我小心点，保持低调，和她们保持一定距离，看清形势再说，不要卷入不可预知的漩涡里。

我说总监来查过一次岗，发现后也不处罚她们，再也不来查了，这是为何？但是起码不定期来查几次，她们也会收敛些。师父说，无非两种可能：一是总监管管理水平差；二是总监知道她们底细，不想得罪她们的关系。

63. 前景看似光明

有个很好的朋友最近在给一家网络公司做网盘的销售业务，让我免费体验一下，顺便和我说了个从网盘上下载别人定期的备份文件，然后可以破解密码的方法。我就在他们的网盘里搜索了一下，无意中搜到我们总监的网盘账号，账号是由我们公司和他个人的姓名字母组合的。我下载备份文件，用朋友教我的破解方法试了一下，果然进去了，自此看到了总监写的一篇篇的工作日志。

№1:

漫长的等待复试，先悲后喜的通知，最后还好多亏了侯岳，没有他的好话，还真来不了。嗯，以后得多多照顾他，得念他这个情。哎，很滑稽，这样被录用还是平生第一次。

№2:

遍地都是熟人，这里还有李瑞，前年找我给他好朋友找了份工作，今年上半年

还要去我那里应聘。看来是没去成我那儿，上这儿来应聘的。看看他的水平如何，只要不是太差，让他干策划经理也行，省得再招人了。

№3:

很感谢公司领导给我接风，一定拿出全身的本事来，绝不马虎。一把年纪了，也该考虑在这里退休了。哎，关键是得把房子卖好，干销售的，房子卖不好，一切都是零。

№4:

公司有方总掌舵，人挺开明，有水平，虽然是个女同志。

头一次见这么低调谦虚的老板亲戚。

开发设计部，李进怎么有那么多的精力，他干不过来的啊！人的精力总是有限的，这样长期下去可不行。

预算部，和营销交集最少的部门，不过也得和人家打好交道。

财务部，经理看着不声不响的，要注意。

办公室夏主任，人挺亲和，挺照顾人，要搞好关系。

工程部陈经理，看着不大好相处啊，比较头疼。

№5:

请李进喝酒，要好好感谢他，不是人家给了个招聘信息、给递的简历，我也不能来。正好他又叫上夏主任，一举两得，省得再单独请他吃饭融洽关系了。

№6:

九月底进场，按照现在的进度应该是完不成，不过组建队伍还是要加紧了。通过这几天的沟通，李瑞水平达不到项目的要求，还是得考虑新的策划经理人选，这也没办法，不是我心狠。现房销售，不容闪失啊。得找个过硬的策划经理，这样以后我可以有更多的精力放在销售上，协助侯岳把销售抓起来。

我们这个项目就是有点偏了，再加上是现房，人很难招啊。1500元的工资不怎么高啊，到处都是2000元的工资，售楼员是个辛苦活儿，不差这点钱，最起码也要1800元吧，加上这所有的补助，还马马虎虎。以后的销售还得靠销售主管冲业绩，少了3000元吸引不来精英啊，如果给他们小组总佣，倒可以考虑放低到2500元。

设计工资要在5000—6000元之间，策划经理得按照公司的最高标准7000元，应该能招到合适的人选。各个岗位的提成比例要全面考虑周到，再和夏主任商量商量吧。

№7:

这么急就要内部认购，哎，搞不清领导是怎么想的。盖了三年，资金压了三年，马上就到真正现房了，现在已经开始组建营销队伍了，售楼处马上也能投入使用，再等我几个月的时间，洋房就能卖个好价钱啊。可惜啊！再和领导沟通沟通，看看能不能改变主意。

№8:

终于确定了个设计的人选，不错，水平、能力、经验、履历都合适。希望公司能够尽快定下来。

公司既然有宿舍，为什么不提供呢？提供宿舍的话，那几个不错的售楼员就能确定来了。

老常来干策划经理是最理想的，可惜他现在来不了。杭也不错，可以和他聊聊。客服经理进场前再考虑招也来得及。

№9:

认购价格真是不高啊，卖这么低可惜了。明年春天一楼带院子的一万多元没问题啊，现在卖8000多元，挺让人心疼的。

广告设计的水平高低，与收入高低是成正比的。2000块钱的设计怎么能用呢？哎，没办法，多做说服和沟通工作呗。

郑晗虽然以前跟着我干过，但是她的能力一般啊，之前那个项目听说她倒腾了不少房子，赚得挺黑啊。在这个项目上，这个想法可连想都别想，门儿也没有。不是看老李的面子，我可真不想要她。

№10:

好像夏主任对我招人有意，让侯岳一起参加面试售楼员也不愿意，他这是什么意思？现在招聘这么急需，公司招人能招起来的话那多好啊，也省得我整天着急上火。让我招个经理总监的人选不少，让我招售楼员困难啊，我和这些售楼员们又

不认识。

段鸣是张经理介绍的，我们一路之隔的项目，那她应该对这周边比较熟悉了，算是定下她一个吧。

№11:

夏主任对我还挺尊重的，也挺支持营销工作啊，感觉不应该像侯岳说的那样，可是侯岳也不会和我耍心眼啊。还是要和他搞好关系，再摸摸底看看。每天都一起去吃个工作餐，感情是需要维护的。

一房一价表，总共才四层，楼层价差最少要6%—8%的吧，我定的三四百元不多啊。都六七千元的单价，楼层价差才一两百元也太小了，这样客户就都去选低楼层、好楼层去了。一楼带院卖七八千元，四层还卖六千元。现在不用一楼带院的抢手的房源使劲赚取高利润，将来怎么有空间去促销这些顶层的价值差的房源呢？

№12:

夏主任对于团队的框架基本上都没意见，就是助理不同意设置，说领导都没配个助理，你配就不合适了。哎，真心无语啊。这又不是职务级别和福利待遇，这么多报表，让我们这些抓策略、抓管理、抓执行的人去做吗？后悔用错词了，一开始用个其他职位的称呼也许应该能有戏。后面进场以后，再提提试试吧，营销部没个助理可真不行。

嗯，还行，老陶真有意向换地方，上半年和他聊过几次，感觉思路应该不是问题。他要是来了也挺好，应该不比老常差吧。看看提成能不能尽量给他倾斜倾斜。

别说，舜华的朝天锅还不错，以前真疏忽了。正宗的和哑巴辣椒的都挺好。

№13:

嗯，积累的这几十户，只有一户是不要一楼带院的，可惜了。等明年正式销售的时候，有这几十套一楼带院的房源能做很多文章呢。这些关系户现在交一二十万元就占下一楼带院的了，太合算了。

嗯，那个游子夏感觉还行，爱说爱笑，嘴也挺甜，挺会来事，感觉应该销售上是把好手，再招一两个好主管就不用担心郑晗了。哎，老李啊老李，你给我介绍这么个人来干什么，真不好驳你面子，她知道找我肯定不会要她，所以找你和我谈。

老李怎么会认识她的，老李知道她跟着我干过吗？

№14:

哎，不出所料啊，忙了两天，卖了三十多户，就卖了一户二楼，愁人。

打听了一下游子夏和艾倩的情况，反映都不怎么好。也许在原先项目上干得不好，来我这儿就会有好成绩呢？人和人的性格不一样，不能以一次的成绩做定论吧。

侯岳说夏主任对他很不客气，今天要去招聘会，明明昨天说好一起去，又改成安排人去，今天就让他自己去，什么都不安排好，去了招聘会现场一塌糊涂。他是公司看好的人选确定录用的，这是怎么回事？这的确是个头疼的问题。

№15:

售楼处的进度啊，真要命，又不拖欠他们的工程款，为什么这么慢呢？

今年的秋季是赶不上积累客户了，看来计划要重新调整了。

这几天面试的几个人还不错，侯岳也觉得还行。

我也感觉出来了，确实夏主任对侯岳是有点成见，后面面试的这几个人，就是不让他一起参与。销售经理必须要有对主管和售楼员足够的权威和控制权，否则后面就没法开展工作，我必须让他参加面试。

为什么夏主任一口就把何雷定下来呢，我和侯岳都不看好他，也许他是夏主任的关系？

哎，好在老陶初试的效果还不错，夏主任说领导比较满意，就等老板的复试结果了，看这意思也应该问题不大。老陶能来最好，这样我就把主要精力放在销售上了。

我一口气看完发表的全部日志，信息量很大的日志。

一楼带院的真的是没几套了，游子夏说得不假。郑晗是得提防点，不能走太近也不能得罪，她的靠山是李进经理，那怎么还敢对总监这么肆无忌惮呢？李进是个部门经理，怎么会比总监还“牛×”呢？何雷也是有靠山的人，也得小心。看来这里面水挺深挺浑啊。