

CONTENTS | 目录



- T12 东坝自贸CBD崛起
京投发展·北熙区看得见的未来
- T13 购房贷款线上办
北京链家让房产交易越来越便捷
- T14 长租市场成发展焦点
自如“先行一步”
- T15 一场户型界的面宽革命
惊艳全北京
- T16 中国绿发
鲁能·钓鱼台·美高梅别墅

总策划:李波涛
总协调:齐琳

主编:王寅浩
编辑:孙永志 葛婷婷

美编:王飞 李 丞 张 彬 代小杰
校 检:李 月 杨志强 刘凯晶

摄影:张笑嫣
项目统筹:董家声 张 晶 李 静 艾 雪

技术支持:王志远
印务统筹:冯晓芳

为品质服务练兵 北京我爱我家万余名经纪人赶赴繁星大考

随着我国房地产市场的不断成熟和人们品质居住需求的日益增长,居住服务行业对从业者的专业能力和综合素质提出了更高要求,高品质服务需要更高“职业化”的服务者,日常“练兵”是提升房产经纪人职业化行之有效的举措。为了提升服务者的专业水平,给消费者提供更好的品质服务,北京我爱我家于近日举办了2022年繁星大考首场考试,共1万多名经纪人赴考。



对居住品质的要求也在不断提升,这样的时代背景给房地产经纪人提出了更高的专业要求。房产经纪人应该树立终身学习观念,不断更新知识体系,保持高度专业化,成为复合型人才,为客户提供更加高品质的服务,才能真正构建作为服务者不可替代的核心价值。

“我们要不断学习与房产交易相关的最新知识,才能给消费者提供更专业更有价值的服务,繁星大考是对我们专业能力的一次检验。”北京我爱我家广渠门旗舰买卖A店经纪人朱强称。

北京我爱我家主管品质和培训的副总经理夏渊表示:“通过此次大考,强化学习帮助经纪人更加清晰地定义自身价值,提升服务质量,以此推动消费者满意,激励经纪人专业能力与服务效率的进一步提升,带动品质服务的持续提升,从而形成良性正循环发展态势,不断优化客户体验,增强客户信赖,提高客户对公司平台服务的黏性。”

从品质服务角度来看,以考促学作为目标的繁星大考,终极目的是支撑经纪人不断突破自我,在职业化的道路上行稳致远,从而促动全行业进入品质服务正循环的上升周期。可以预见的是,未来繁星大考将成为激励经纪人提升自我、实现价值的重要途径,成为提升我爱我家服务品质的重要内驱力。

“做好服务是行业发展的最核心路径,北京我爱我家成立22年来,一直致力于为所有客户提供更好的品质服务。通过繁星大考以及数字化加持的人才培养体系,不断提升经纪人的业务素质,将经纪人逐渐打造成专业的房产置业顾问,持续为消费者提供高品质的居住服务。”北京我爱我家总经理高晓辉如是说。

以考促学

“点对点”针对性练兵

据介绍,北京我爱我家遵循“专项学、专项练、专项考”精神,将2022繁星大考分为“品质篇”“专业篇”“服务篇”

三场进行,不止强调经纪人交易业务的娴熟,而且注重法律法规、品控规则、服务水平等非交易阶段知识点的考察,旨在通过完善的考察体系达到以考促学,牵引经纪人在专业能力方面更上一层楼的目标。

北京我爱我家培训中心负责人表示,2022繁星大考的每一道考题,都经过反复打磨,按照“公平公正”“合理覆盖知识点”“突出重点与主干知识”“要灵活实用不要偏题怪题”“区分度合理”“考思路不考套路”六大原则进行命题。例如,首场考试“2022繁星大考·品质篇”专门考察经纪人对于品控规则、官网规则等内容的掌握。

繁星大考是我爱我家人才培养新

基建的重要内容,也是企业提升品质服务的重要举措。在房地产经纪品质服务中,经纪人作用贯穿品质服务全过程,扮演着房产资讯提供者、房源筛选者、房源推广者、签约撮合者、交付推进者及风险管理者等诸多角色,这对经纪人知识的宽度与深度、专业的技术与能力、服务的理念与行为都提出了较高要求,需要系统地学习沉淀来提升自身价值。

品质服务

自我提升的内在驱动力

随着中国房地产市场步入存量时代,国民居住条件不断改善,人们