

# 营销顾问的职责是什么，盘点营销顾问和销售的区别

作者：有故事的人 来源：范文网 [www.wtabcd.cn/fanwen/](http://www.wtabcd.cn/fanwen/)

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/d86b782810205e7e727099a3e8dee428.html>

范文网，为你加油喝彩！

## 躁动楼市

沈阳楼市有些热，热得大家有些燥。但是再热的市场，个体也不过是庞大机械上的一颗螺丝。再热的市场，把范围缩小到一个楼盘、一个置业顾问。能做的事情也不多，只有努力才能获得尊重。

近日，沈阳某楼盘未开先热，只是热的方式有点与众不同。该楼盘置业顾问和准客户在微信上吵了起来，最终闹得不可收拾。

声明：

文章已对项目案名、置业顾问、客户等信息进行了打码处理。内容经核实为真实发生，且已经有了处理结果。本文章不会影响到事情进展，特此声明。

## 来龙去脉

该项目目前暂未开盘，属于前期蓄客阶段。置业顾问不定期向客户释放项目进展，邀请客户看房。眼见准客户完全不理这种群发消息，该置业顾问有些着急，问了一句：您好还考虑嘛？

可能是看到置业顾问半封建社会问一再追问，该客户回复表示没空，单位事情多。

这时候，该置业顾问拿出了激将法大军校。问准客户：房子涨十万快，还是上班挣十万快？

看到不太礼貌的提问，该客户直接以“呵呵我不缺房子”作为回应。呵呵表现出对提问的不屑，不缺房子表现出十万对他来说不算什么。

此时客户已经表现出不悦科学探索的名言，但是该置业顾问并没有就此作罢，而是直接从对事变成了对人。

一句“啥人啊，不买不买呗”，直接撕破脸，再也没有了回旋余地。而客户以“你啥人啊”回应，原话奉还。

此后，双方展开了唇枪舌战

。该准客户没忍住，说了一句“神经病”。这不是双方第一句人身攻击，但是双方第一句脏话。

而该置业顾问脑子一热，开始反击：“有病sb似的”。

对骂之后，客户拿出了签字钳制措施，曝

光聊天记录！这是当下比较流行的处理方式，也是消费者反制服务者的不二法门。

客户不仅曝光了聊天记录，还投诉

了该置业顾问的微信账号。最终该置业顾问的微信号被处以短期封号处理。

并且向房企总部进行了投诉。

而结果已经不难预料。辱骂客户

、抹黑楼盘，置业顾问被开除。

这篇文章，我本打算写的主观一些，表明立场。但是看到该置业顾问被开出后卖起了螃蟹，还感叹生活不易，我还有点于心不忍。

## 一点感慨

我不想指责谁对谁错，但是希望置业顾问和准客户双方从中总结教训，以免此种悲剧再次上演。

1，置业顾问是服务业，即使市场很热、房子好卖，也不是傲娇的资本、更没有辱骂客户的权力。客户是上帝，你可以不认可。但是这是游戏规则，要么遵守、要么出局；

2，

尊重职业、尊重客户、学会敬畏，是做人做事的基本准则。

在信用社会和互联网社会，尤其重要。你说话做事，都需要负责任。即使不负法律责任，也会被道德制约。事情一旦曝光，不仅工作不保，社会形象也会受损。

3，房企也要吸取教训。

楼盘开盘节奏越来越快，员工培训的时间越来越多。一些不达标的置业顾问直接面向客户，这给楼盘抹黑、更是给品牌抹八国联军侵华战争时间黑。虽然置业顾问的行为不可控，但是我们要降低出问题的概率。

4，

在置业顾问面前，客户永远没有错，但也要把握分寸

。尊重每一份职业，是必要的。加了微信，就是朋友。不喜欢被群发打扰，可以删好友甚至高铁规划图拉黑，但是没必要对喷对骂。

5，我是站在道德制高点进行评价的

，生活中大家都会犯错。我无意指责任何人，只是希望房地产市场越来越规范。

更多 作文 请访问 [https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92\\_0.html](https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html)

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发