提起置业顾问,很多人不知道这是一份怎样的职业,但若改成售楼小姐,众人便恍然大悟了。从事这份职业的她们,却并不喜欢这个听起来通俗易懂的称呼。

然而,这样一份职业,注定只能成为匆匆而过的青春职场。不管这份职业曾被羡慕还是被人轻视,大多数的她们注定都只是过客。

青春饭碗里的说客人生

文/本报记者 赵松刚 片/本报记者 孙国祥

更像是历练的驿站

20岁的付欣在北京国家法官学院读法律,明年夏天才正式毕业。可是她在胜利街附近的售楼处工作已经半年了。虽然,她是售楼处年龄最小的置业顾问,可是,从她的言行举止中,却看不到丝毫稚嫩的影子。

付欣所在的楼盘,是一家商务住宅楼盘。12月1日下午两点,大厅里前来询问的客户很多,付欣穿一身标致的工作服,坐在沙发上与几名客户聊楼盘。这样的"话题",她每天都在无数次的重复,与老师"备课"似乎没有什么不同。不过,她所面对的人却每天都在改变着。谈起楼盘,付欣能讲到很多客户未曾想到的问题,并作出完美无缺的解释。偶尔说点题外话,做话题中有趣的调味剂,让坐在对面的客户心悦诚服,早已不再有刚来的那份稚嫩与茫然。还只是名学生的她,已先褪去了那份单纯的"无知"。

对这份职业的看法,有人很羡慕,长得好看一点,口齿伶俐一点,不用费多大的力气,就能做好了。还有的人则不屑一顾,甚至是怀着鄙夷的态度,认为这是一份没有内涵的肤浅职业,吃的只是青春饭,得意的日子一定不会太长久,甚至有忽悠人的嫌疑。可是,付欣却不这么看。她告诉记者,她所学的专业是法律,从未接触过楼盘知识。最开始工作的时候,她对楼盘"一无所知"。而她选择这份职业的初衷,只是要历练自己并为未来做好准备。

工作首日,付欣就拿到楼盘的相关介绍,她们称为"沙盘"资料。这些东西是向客户介绍的主要内容,需要她全部记住。很多的专业术语付欣看不懂,只能硬着头皮背,"做梦都在背'沙盘'。"付欣说,当真正做起这份工作时,她才深刻地感觉到,置业顾问不只是"聊天"那么简单,知识与热情更加重要。虽然,付欣知道,这样的职业寿命非常的短暂,但在她的意识里,置业顾问更像是一座历练的驿站,年轻的时候在这里挑战一番,然后打起行囊,用在这里学到的经验去实现未来的理想。

不想做唯利的说客

她们掌握大量的楼盘信息,在买房者看来,她们可能会利用这些先天的优势,去竭尽所能地说服别人购买她们的楼盘。所以,客户在依赖他们提供信息的同时,也在谨慎小心地防备着。更加让她他们无奈的是,很多客户甚至无视她们的"信息",并当成敌人一样的排斥。只是因为,她们的解说是伴随着利益,只会一味地叫"好",并非源自真心实意。

虞河路附近楼盘的置业顾问谭晓雨,曾做过2年的幼儿教师,得到很多家长和老师的喜欢。可是,今年4月份,她还是决然地选择放弃幼师的工作,成为一名置业顾问。原来的被尊重突然荡然无存,她也开始接触各种"良莠不齐"的客户。可是,她却觉得,这是一次成功的转型。

与很多的置业顾问一样,21岁的谭晓雨曾不止一次的在"难缠"的客户面前失态。她并不是不知道,这样做很不应该,大多数遭遇客户刁难时,她都能够忍耐下来,并"强颜欢笑"地继续为顾客介绍楼盘,或者稍作"温柔"地辩解。谭晓雨讨厌两件事情,一是客户对她进行人身攻击,二是有人诋毁她的楼盘。12月1日上午,谭晓雨像往日一样化了重重的眼影妆。一名正在看房的顾客,突然就毫无征兆地对她说,"你怎么化的妆,跟鬼一样。"这让她几近失态,幸好被旁边的同事拉住。而面对这样的"攻击",在大厅里,她们必须绝对地"忍耐"。谭晓雨说,与原来的幼儿园老师相比,她的尊严在这个时候荡然无存。

谭晓雨说,作为一名置业顾问,她必须要把楼盘的优点尽量的告诉客户,才能使他们可能做出买房的决定。可是,她很想给客户留下这样的一种感觉,她不是在以一个"服务员"的身份与客户谈生意,而是以一个朋友的身份,帮助他们找到最合适的房子。她不想,让客户把他们当成一个"唯利是图"的说客,"每次看着客户刷卡买房的时候,心里很复杂,毕竟,这是他们攒了好多年的钱才买下的房子。"

注定是短暂的职场

张晴晴做置业顾问只有1年半的光景,可是,她却称得上是这份职业的"长者"。她所在楼盘给置业顾问开出的基本工资是800元到1500元不等,卖出一套房子,则能拿到千分之零点五到千分之一点五不等的提成。张晴晴差不多每个月能卖出五六套房子,工资也维持在两千到三千之间,并没有像其他人想象的那样高。"听说别的楼盘有人拿到月薪一万,也仅仅是听说,这种人毕竟凤毛麟角。"

然而,因为家人和男朋友的反对,最晚明年年底,她就很有可能退出这份行业。"可能去考公务员吧,毕竟做置业顾问不是长久之计,没有归属感。"张晴晴说,一座楼盘销售的时间大多在3年左右,少数人成为主管,一些人或许会选择到另外一座楼盘继续坚持这份工作,但大多数的置业顾问则会静静离开,另寻"生计"。

10月底,张晴晴刚刚与男友买下一套房子。做了那么久的置业顾问,跟房子打了那么长时间的交道,可当她"换位"成为"客户"时,却还是被铺天盖地的楼盘搞得"头晕脑涨"。张晴晴说,现在一线城市的新房政策越来越严格,很多投资者转移到二三线城市来,如果一辈子只是一名普通的"置业顾问",恐怕永远也买不起房子了。况且,这只是一份年轻人才能从事的职业,注定非常短暂,容不得任何人长久的停留。

"哪怕每天只接待一个客户,一年365天,你就认识了365个不同类型的人,就可以收获365份宝贵的经历。"这是张晴晴成为置业顾问的第一天,经理对她说过的话。很快,她就要带着在这份职场上经历的"酸甜苦辣"离开,不再为别人购置那份"一辈子"的产业,要去寻找属于自己的"归属感"了。

潍坊市人民医院心内二科

——射频消融治疗解除您的"心病"

编者按:室性心动过速是指发生在希氏束分叉以下的束支、普肯耳纤维、心室肌的快速性心律失常,是一种严重的快速心律失常,可引起头晕、心悸、黑矇、心绞痛甚至晕厥;严重者可诱发心室颤动,导致死亡,必须及时诊断治疗。

2009年11月24日,一位25岁男性患者因心慌头晕紧急就诊于潍坊市人民医院,患者当时精神差,血压50/40mmHg,呈休克状态,心率快达220次/分,在心电监护下行急症电复律后入心内二科,当日下午行心内电生理检查,确诊为左室特发性室速并成功实施射频消融术:靠着几根导管,通过介入微创的方法,凭借着医生的精细操作,纠缠病人长达十年之久的心脏病得以根治,三天后患者洋溢着笑容顺利地出院,疗效神奇的射频消融手术战胜了病魔,驱散了患者险上笼罩已久的病痛阴云。

据了解,特发性室速是指无明显的器质性心脏病,且排除了代谢、电解质异常及离子通道异常的室性心动过速,约占室速的10%,起源于左室间隔部的室速称左室特发性室速,临床症状表现为"突发突止"的阵发性心慌,心电图QRS波群较窄,心室率快达160-220次/分,极易误诊为阵发性室上性心动过速。

而预防室性心动过速发作主要有抗心律失常药物和经导管射频消融两种方法,抗心律失常药物长期应用副作用大,总体预防效果不尽人意,不能减少死亡率;药物本身尚有致心律失常作用,临床应用受到很大限制;ICD植入可随时放电终止室速发作,有减少死亡率的作用,但价格昂贵,使用寿命短,难以普遍应用。

鉴于此,潍坊市人民医院心内二科在阵发性室上性心动过速射频消融治疗经验积累的基础上,独立开展左室特发性室速射频消融手术,在心律失常介入治疗领域迈出了新的一步。

射频消融术是在X光血管造影机的监测下,通过穿刺股静脉、股动脉或锁骨下静脉,把电极导管插到心脏里去,先检查确定引起心动过速的异常结构的位置,然后在该处局部释放100KHz--1.5MHz的高频电流,在很小的范围内产生较高的温度,通过热效能,使局部组织内水分蒸发,干燥坏死,无痛,不需全麻,局部组织损伤均匀,范围小,边界清楚,容易控制,心内二科已完成室性心动过速射频消融10余例,室性早搏消融1例,无一例复发。

近年来,射频消融术以其微创、根治性的特点,已成为诸多心律失常治疗的首选,且治疗适应症逐渐扩大,阵发性室上性心动过速发病率高,射频消融治疗开展早且成熟,潍坊市人民医院射频消融术病例多集中于此,而左室特发性室速较阵发性室上性心动过速发病率低,血流动力学影响重,射频消融难度大,对其实施的射频消融治疗省内开展较少,经导管射频消融技术安全性大,成功率高,创伤轻微,手术过程只需局部麻醉,病人术后4--8小时即可下床活动,第3天即可出院,一周内可恢复正常工作,近年已成为治疗室性心动过速的主要手段,尤其三维标测技术的应用使病理性室速的根治也有望成为可能。

相关链接▶▶

心血管内二科是潍坊市人民医院在原心血管内科的基础上,根据工作需要和专业发展近年成立的防治心血管疾病的独立专业机构,由病房(床位138张)、电生理检查室、心血管病研究室等组成,配有心导管室,是硕士研究生培养点,市重点学科,该专业设备精良齐全,技术力量雄厚,诊疗水平高尖,是潍坊市心血管疾病的防治中心,承担着全市乃至省内外常见疑难危重心血管疾病的诊疗任务。主任医师刘同祥为该学科带头人,主要从事心血管疾病的诊断与治疗,熟练、准确地处理心血管病的急危重症,擅长心血管疾病的介入治疗。其工富的专业技术和热情的态度,赢得了病人及家属的一致好评。

(本报记者)

潍坊尊一医院
医保定点医院
山东社会信誉知名医院
山东中医药研究院研究基地
湿疣疱疹
不激光不手术更专业彻底根治
三分钟无痛安全祛毒祛根
基因接种 中药埋植 289元
当天见效 一次性治愈
不信广告 只看疗效
专业专治
承诺保障:经过院规范治愈后,发放康复卡作保障,倘有复发一律负责免费治疗初诊
无假日医院就诊随定
专家咨询热线:0536-2958602
地址:潍坊高新区北海路与三清宫交界处(海关大楼)
三楼泌尿外科