

<<房地产一线销售管理>>

图书基本信息

书名：<<房地产一线销售管理>>

13位ISBN编号：9787111184799

10位ISBN编号：7111184793

出版时间：2006-3

出版时间：机械工业

作者：余源鹏

页数：348

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<房地产一线销售管理>>

内容概要

本书结合房地产销售管理的实际需要，理论联系实际，引入经典的企业管理和营销管理理论，提供了国内许多著名房地产开发公司和销售代理公司的实用管坪规章制度和工作流程，在计划、组织、领导、控制的基础上，分12章对房地产销售管理的知识做了全面、简明、实用的讲述。讲述了房地产销售管珲的实质内容及正确的工作思路和有效的工作方法。本书是一本房地产销售管理人员业务提升的实用读本，更是广大有志成为房地产销售管理者的房地产基层销售人员获取提升要诀的指南书。

<<房地产一线销售管理>>

作者简介

余源鹏，国内房地产营销研究策划专家。

20世纪70年代出生于广东省潮州市黄冈镇，先后毕业于哈尔滨工业大学土木工程学院建筑工程专业和中山大学企业营销管理研究生进修班。

一直致力于住宅的市场调查研究分析、开发类型定位、开发理念设计、目标客群定位、产品定位等房

<<房地产一线销售管理>>

书籍目录

第1章 房地产销售经理必备的能力与知识 1.1 房地产销售部门的职能 1.2 房地产销售部门的收入调查 1.3 房地产销售经理的职责与权限 1.4 房地产销售经理充当的三大角色 1.5 房地产销售经理必备的三大核心素质 1.6 房地产销售经理必备的16种能力 1.7 房地产销售经理必备的市场营销知识 1.8 房地产销售经理必备的财务知识 1.9 房地产销售管理的四大职能第2章 房地产销售的计划制订 2.1 房地产销售计划的意义与原则 2.2 房地产销售计划的编制 2.3 房地产年度销售目标的制订 2.4 房地产销售计划的内容 2.5 根据工程节点制订的房地产销售计划 2.6 某著名房地产开发公司的整体销售计划 2.7 某著名房地产销售代理公司的整体销售计划第3章 房地产销售的组织与人员职责 3.1 房地产组织的职能与基本原理 3.2 房地产销售人员的招聘 3.3 房地产销售团队的建设与管理 3.4 房地产销售部人员的岗位职责 3.5 房地产销售代理公司的选择与合作 3.6 某知名房地产销售代理公司的销售部招聘制度第4章 房地产销售部门的组织管理制度 4.1 某著名房地产开发公司的销售部门组织管理制度 4.2 某著名房地产销售代理公司的销售部门组织管理制度第5章 房地产销售的人员培训与答客问资料 5.1 房地产销售人员培训的必要性 5.2 房地产销售人员培训的时机与流程 5.3 房地产销售人员培训的大致内容 5.4 房地产销售人员培训的详细内容 5.5 房地产销售人员培训的课程设计 5.6 房地产销售人员常见问题的针对培训 5.7 房地产销售答客问的主要内容 5.8 房地产销售答客问160例鉴赏第6章 房地产销售的优秀讲习资料鉴赏 6.1 房地产销售讲习资料的主要内容 6.2 楼盘概况 6.3 竞争楼盘分析 6.4 销售业务流程 6.5 楼盘各方面详细说辞 6.6 答客问 6.7 电话接听要点 6.8 购买商品须知及办理个人住房贷款须知 6.9 销售部组织管理制度第7章 房地产销售的领导方法 7.1 领导员工的通用方法第8章 房地产销售的沟通与激励第9章 房地产销售的控制方法第10章 房地产销售的考核与薪酬制度第11章 房地产销售的客户管理第12章 房地产公司的实用营销管理制度

章节摘录

书摘本项目占地179亩，总建筑面积17.12万平方米，将投资2亿元进行营建。整个小区采用环抱分布、南北朝向、整体围合的观景布局，建筑形式为多层和小高层相结合。建成之后将拥有1088个精品单位和496个专用停车位，综合绿化率高达40.2%。

目前我们正在发售的就是一期工程。

它共建有9栋房屋，于今年10月份完工，年底全部交付使用。

从整个模型中，您可以看出它的房屋布局是呈阶梯式的，并且采用了曲面景观屋顶和退台式的整体设计，这样做是为了最大限度地满足观景效果，使小区内绝大部分的房屋都能欣赏到秀色江景。

从模型中，您可以看到本项目所有房屋的底楼都采用了架空设计，这样做一方面是为了防潮和防汛

。另一方面，是为业主增添一个室内休闲场所，满足邻里之间的沟通需求。

对于现代人来说，空间文化已变得越来越重要，交友结伴已不再是屋外事，邻里之间的沟通已有了更深一层的变化，那就是用一个特定的平台作为媒介，集聚人们对休闲、娱乐、交友的需求。

在本项目中，架空层就是这样一个最好的平台，我们在此会设置一些休闲长椅、石桌等，为室内的空间更增添一份休闲浓情。

除此之外，本项目还引进了65部奥迪斯最新款的“西奥之星”，不论楼层高矮，每一个单元内都设置了电梯，按一梯两户进行配置。

这种大手笔投资和规划完全体现了开发商对本项目高品质生活的追求，并以最大限度满足业主生活上的便利为出发点。

业主不用再为爬楼感到苦恼了，“西奥之星”轻轻松松免却业主上下行的不便。

基于业主高品质生活的更多考虑，我们在每一户的卧室和起居室都预留了暖气通风口，采用中央集中供暖。

在寒冷的冬日为您送来暖意，让您在家中便感受到四季如春的生活。

对于本市目前的住宅小区而言，除别墅外，做到这一点的还仅本项目一家。

当然，在供水问题上我们也做了相当多的考虑。

每户均采用变频式冷暖供水，无论白昼、黑夜24小时全天候供应。

使业主从此安全省心享受生活便利，再也不必为热水器的安全问题而担忧，为恒温热水器的高成本投入而犹豫了。

P172

编辑推荐

《房地产一线销售管理：房地产销售经理职业提升实用读本》立足理论联系实际，引入经典的企业管理和营销管理理论，提供了国内许多著名房地产开发公司和销售代理公司的实用管理规章制度和

工作流程。
编写顺序上，《房地产一线销售管理：房地产销售经理职业提升实用读本》在经典管理学的计划、组织、领导、控制的基础上，结合房地产销售的实际管理需要，将全书分为12章，作了全面、简明、实用的讲述。

这12章的内容为：房地产销售经理必备的能力与知识、房地产销售计划制订、房地产销售的组织与人员职责、房地产销售部门的组织管理制度、房地产销售的人员培训与答客问资料、房地产销售的优秀讲习资料鉴赏、房地产销售的领导方法、房地产销售的沟通与激励、房地产销售的控制方法、房地产销售的考核与薪酬制度、房地产销售的客户管理、房地产公司的实用营销管理制度。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>