

<<房地产项目现场销售管理实操范本>>

图书基本信息

书名：<<房地产项目现场销售管理实操范本>>

13位ISBN编号：9787111277750

10位ISBN编号：7111277759

出版时间：2009-9

出版时间：机械工业

作者：余源鹏

页数：352

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>

<<房地产项目现场销售管理实操范本>>

内容概要

本书将理论与范本相结合，全面讲述了房地产项目现场销售管理的内容。

本书共分为七章，分别介绍了房地产项目营销系统组织管理范本；房地产项目现场销售人事管理范本；房地产项目现场销售财务管理范本；房地产项目现场销售行政管理范本；房地产项目现场销售人员手册范本；房地产项目现场销售业务管理范本和房地产项目现场售后服务管理范本。

本书以实操范本的形式向房地产开发商和房地产销售代理商的销售管理人员介绍了实战可用的业务管理方案，是一本内容全面的房地产项目销售现场管理的指导书和参考范本，适合房地产销售管理人员、销售代表以及房地产营销系统其他部门的从业人阅读参考。

<<房地产项目现场销售管理实操范本>>

书籍目录

前言第一章 房地产项目营销系统组织管理范本 一、房地产常见营销系统部门设置与职能说明范本 二、房地产开发商营销系统组织管理范本 三、房地产代理商营销系统组织管理范本 四、房地产项目现场销售部组织管理范本 五、房地产营销系统的沟通与协作范本第二章 房地产项目现场销售人事管理范本 一、房地产项目销售人员招聘管理范本 二、房地产项目销售人员培训管理范本 三、房地产项目销售人员考勤管理范本 四、房地产项目销售人员绩效考核管理范本 五、房地产项目销售人员薪酬管理范本 六、房地产项目销售人员奖惩管理范本 七、房地产项目销售人员离(调)职管理范本第三章 房地产项目现场销售财务管理范本 一、房地产项目营销费用管理范本 二、房地产项目按揭管理范本 三、房地产项目销售收款管理范本第四章 房地产项目现场销售行政管理范本 一、房地产项目现场销售人员行为管理范本 二、房地产项目现场销售人员仪容仪表管理范本 三、房地产项目现场销售人员仪态礼仪管理范本 四、房地产项目现场会议管理范本 五、房地产项目现场保密管理范本 六、房地产项目现场环境卫生管理范本 七、房地产项目现场销售用品管理范本 八、房地产项目现场文件档案管理范本 九、房地产项目现场其他管理范本第五章 房地产项目现场销售人员手册范本 一、开发商和项目介绍范本 二、项目解说标准范本 三、项目答客问范本第六章 房地产项目现场销售业务管理范本 一、房地产项目销售部工作流程范本 二、房地产项目销售部计划管理范本 三、房地产项目销售价格管理范本 四、房地产项目销售优惠管理范本 五、房地产项目销售流程范本 六、房地产项目客户接待管理范本 七、房地产项目客户下定认购管理范本 八、房地产项目房屋预留管理范本 九、房地产项目客户签署正式合同管理范本 十、房地产项目销售控制管理范本第七章 房地产项目现场售后服务管理范本 一、房地产项目现场统计汇报管理范本 二、房地产项目现场投诉处理管理范本 三、房地产项目现场销售合同管理范本 四、房地产项目销售合同变更管理范本 五、房地产项目交接管理范本 六、房地产项目办证管理范本

章节摘录

第一章 房地产项目营销系统组织管理范本 良好的营销系统有利于项目的销售。营销系统的核心部门为销售部，此外还包含有策划部、客户服务部等。

这些部门的存在目的是为销售部服务，促进项目销售。

本章除了讲述营销系统的组织架构、部门职能和销售部的组织架构、岗位职责外，还讲述开发商与其他公司及公司内部各部门间的沟通与协作。

良好的组织架构有利于信息在上下级之间的传达，明确的岗位职责有利于规范各岗位人员的工作行为，有效的沟通与协作有利于提高工作效率。

一、房地产常见营销系统部门设置与职能说明范本一般来说，房地产项目的营销系统可以包含策划部、销售部、客户服务部等'部门（见图1-1）。

相关的管理人员应根据项目的规模和特点，建立适合本项目的营销系统。

下面提供一个常见营销系统的范本，供读者参考借鉴。

1. 营销中心职能 （1）对公司的经营环境（行业发展趋势、竞争对手、市场）进行研究，组织实施市场调查，收集市场信息并进行分析整理。

（2）对公司整体形象的策划与营销方案的制定并具体组织实施，对营销活动的结果进行总结分析。

（3）制订楼盘策划方案、促销策略、广告推广策略、年度营销企划、销售渠道的配置计划，并研究如何提高公司品牌知名度和美誉度。

（4）对公司客户资源的管理及信息收集。

（5）负责公司的VI标识及销售宣传资料的制作。

（6）协助财务部、开发部完成银行按揭及产权办理事宜。

（7）协助工程部及相关单位做好售后服务工作。

（8）对部门相关资料的管理。

（9）协调好与各媒体间的关系，保证公司经营活动正常进行，杜绝媒体负面报道。

（10）负责公司本部门员工的培训、考核、奖惩等管理工作。

（11）完成公司下达的其他任务。

<<房地产项目现场销售管理实操范本>>

编辑推荐

本书是房地产销售部门管理人士进行项目现场日常管理的必备工具图书，适合房地产开发公司和房地产租售代理公司的各级销售管理人员参考阅读，并特别适合作为房地产销售经理的实战业务手册。

本书是有志晋升为房地产销售管理者的广大房地产基层销售人员获取职业提升要诀的最有效的教程。

本书也适合作为房地产营销系统中的策划、媒体、公关、市调、客服、拓展等其他部门管理人员了解并掌握房地产销售这一营销龙头部门各项管理业务的最便捷的读本。

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>