第一图书网, tushu007.com

<<房地产市场营销>>

图书基本信息

书名：<<房地产市场营销>>

13位ISBN编号：9787122102218

10位ISBN编号：7122102211

出版时间：2011-2

出版时间：化学工业出版社

作者：肖涧松 编

页数：189

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

前言

《房地产市场营销》是建筑类、房地产类、工程管理类专业的一门专业基础课，是结合中国经济发展而形成的一门实际应用的学科，是管理学科中市场营销课程的一个专业分支，具有一定的综合性、实践性和创新性特点。
它不仅是一门学科，更是一种思维方式，运用它来解决现代房地产行业市场营销过程中的实际问题，提高房地产企业市场营销能力，从而提升企业的核心竞争力。
现代市场经济社会对房地产营销人员的知识和技能提出了更高的要求和新的挑战，培养高素质的房地产市场营销专业人才，是摆在我国高等职业教育面前重要而迫切的任务。
高等职业院校遵循“以服务为宗旨，以就业为导向，走产学结合发展道路”的办学要求，重视学生专业综合能力的培养和训练。
本书充分体现了高职教育的特点，在编写过程中紧紧围绕高职教育“手脑并用”的办学思想，同时结合“房地产策划师”、“房地产经纪人”职业资格标准中必备的营销策划岗位知识能力的要求，突出了“以职业活动为导向，以职业能力为核心”的指导思想，以培养有一定理论水平、有较强职业技能的应用型人才为目标，力求反映消费心理领域的新理论、新知识。
本书的编写具有以下鲜明的特色。
1.知识理论内容浅显易懂，简明扼要，定位准确。
紧扣高职教育培养应用型人才的要求，突出房地产营销岗位职业能力的培养，力求做到文辞精练、逻辑清晰、简洁明了、重点突出。
2.结构和内容安排体系完备，形式创新。
在确保理论的系统性和结构的严谨性基础上，本书开篇设置“知识目标”、“技能目标”以及“引导案例”，篇中设置“案例与启示”、“知识窗”，同时对篇后的练习和实训部分进行了强化，分别设置了“专业知识测试”（名词解释、思考题）、“职业技能训练”（营销思维训练、房地产营销案例分析、营销实战演练）和“营销格言”三部分内容。
符合高职高专教育以“技能型”、“应用型”人才为主要培养目标的要求。
3.重点突出“三用一新”的特点，即实用、适用、够用和创新。
房地产市场营销的教学任务是通过一定的房地产营销理论知识的传授，大量的案例、实践教学环节的设置，课堂教学由“以教师为主、学生为辅”的传统授课模式改变为“学生为主、教师为辅”的现代授课模式，充分发挥教师的“导演”作用，使学生掌握房地产市场营销活动过程，培养学生形成对房地产企业营销活动的较高的观察力、领悟力和敏感度，具备较高的实践学习能力。

内容概要

《房地产市场营销》包括10部分内容：房地产市场营销导论、房地产市场营销环境分析、房地产市场调研、房地产市场消费心理及行为分析、房地产目标市场营销战略、房地产营销产品策略、房地产营销价格策略、房地产营销分销策略、房地产营销促销策略以及房地产市场营销计划的制订与实施。

《房地产市场营销》编写具有以下特色：开篇设置“知识目标”、“技能目标”以及“引导案例”，篇中设置“案例与启示”、“知识窗”，篇后设置“专业知识测试”（名词解释、思考题）、“职业技能训练”（营销思维训练、房地产营销案例分析、营销实战演练）和“营销格言”三部分内容。

《房地产市场营销》可作为高等职业院校、高等专科学校、成人高校及本科院校举办的二级职业技术学院及其他高等职业教育房地产、建筑等相关专业开设的房地产营销课程教材，也可作为建筑企业、房地产企业、房地产营销策划公司或经纪公司等人员的培训、参考用书等。

<<房地产市场营销>>

书籍目录

第一章房地产市场营销导论第一节市场营销概述第二节房地产市场概述第三节房地产市场营销专业知识测试职业技能训练第二章房地产市场营销环境分析第一节房地产市场营销环境概述第二节房地产市场营销的宏观环境第三节房地产市场营销微观环境第四节房地产市场营销环境分析专业知识测试职业技能训练第三章房地产市场调研第一节房地产市场调研的基本内容第二节房地产市场调研的方法第三节房地产市场调研的步骤专业知识测试职业技能训练第四章房地产市场消费心理及行为分析第一节房地产市场消费心理和行为概述第二节房地产消费者的消费心理活动过程第三节房地产消费者的个性心理第四节房地产消费者的购买行为模式专业知识测试职业技能训练第五章房地产目标市场营销战略第一节房地产市场细分第二节房地产目标市场选择第三节房地产市场定位专业知识测试职业技能训练第六章房地产营销产品策略第一节房地产产品概述第二节房地产产品组合策略第三节房地产产品生命周期策略第四节房地产产品品牌策略第五节房地产项目的户型设计与评价专业知识测试职业技能训练第七章房地产营销价格策略第一节房地产价格概述第二节房地产价格制定的影响因素第三节房地产定价的程序和方法第四节房地产价格策略专业知识测试职业技能训练第八章房地产营销分销渠道策略第一节房地产分销渠道概述第二节房地产中间商第三节房地产分销渠道选择第四节房地产分销渠道管理专业知识测试职业技能训练第九章房地产营销促销策略第一节房地产促销及房地产促销组合第二节房地产广告促销策略第三节房地产人员推销策略第四节房地产公共关系策略第五节房地产营业推广策略专业知识测试职业技能训练第十章房地产市场营销计划的制订与实施第一节房地产市场营销计划的制订第二节房地产市场营销计划的实施专业知识测试职业技能训练附录2009年12月～2010年9月我国相关部门出台房地产调控政策一览表参考文献

编辑推荐

《房地产市场营销》可作为高等职业院校、高等专科学校、成人高校及本科院校举办的二级职业技术学院及其他高等职业教育房地产、建筑等相关专业开设的房地产营销课程教材，也可作为建筑企业、房地产企业、房地产营销策划公司或经纪公司等人员的培训、参考用书等。

第一图书网, tushu007.com

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