

<<房地产经纪业区经理培训教程>>

图书基本信息

书名：<<房地产经纪业区经理培训教程>>

13位ISBN编号：9787508362632

10位ISBN编号：7508362632

出版时间：2008-1

出版时间：电力出版社

作者：刘梅

页数：214

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>

## <<房地产经纪业区经理培训教程>>

### 内容概要

本书为房地产经纪业区经理培训教程。

全书主要是针对刚刚晋升为区经理的从业者的培训。

上篇介绍了参与决策的初级管理者的基本素质、修养、意识；由于区经理越来越直接参与管理工作，因而，下篇首先讲解了在面试中会出现的具体问题，然后通过对从业者税费的培训、政策的讲解、相关法律法规的巩固以及房地产相关专业知识的培训，搭建了区经理应该掌握的高级知识体系。

本书适用于房地产经纪业的从业人员及相关专业的人员阅读。

<<房地产经纪业区经理培训教程>>

作者简介

刘梅，国际职业高级资格培训师，高级人力资源管理师，原台湾信义房屋北京分公司，总经理特别助理，原北京链家房地产经纪有限公司，副总经理助理、公寓部总监、培训中心总监。

## <<房地产经纪业区经理培训教程>>

### 书籍目录

前言上篇 基础管理理念的形成下篇 高级知识体系搭建第一章 专题课程 第一节 企业大型面试说明会的组织与企业情况讲解 第二节 房地产政策回顾 第三节 北京市二手房交易中税费细解第二章 房地产相关专业知识 第一节 相关法律法规 第二节 建筑知识 第三节 房地产测绘知识 第四节 城市和城市规划知识 第五节 房地产市场和房地产价格知识 第六节 金融知识 第七节 公证知识参考文献

## <<房地产经纪业区经理培训教程>>

### 章节摘录

上篇 基础管理理念的形 一、区经理的角色认知 在运营模式不同、规模不一、企业文化异样的公司中，“区经理”一职所扮演的角色是不同的，因而也很难通过某一类公司的模式准确地对其下定义。

从基础运营层面而言，区经理已经开始摆脱店经理直接从事业务的状况，而是更多地参与到战略制订与战略执行、战略效果修订之中。

从某种意义上说，这个角色应该是一个具有多重身份的角色。

他既参与一线的工作，管理着7~10名店经理和近100个经纪人；又参与上层的决策，不断地汲取着方略制订中的养分。

他在一线工作中的成绩，一定程度上影响着他对战略的建议、理解及执行效果。

区经理是一个业务体的中坚力量，不但公司的老板应该对这些人给予足够的重视，企业各个层面的幕僚更应该充分与这些人沟通。

渗透了管理概念的这些人是对后方支援体给予建议的最好输送者。

区经理在工作过程中，由于刚刚充当了管理者的角色，因而对于管理似乎还只是个模糊概念，虽然有了更重的责任，但对于怎么做，似乎还是不知道。

因而，在一些区经理刚上任的时候，还是每天被纠缠在谈单、解决纠纷的琐事当中。

二、基础管理理念的形成 (一)用人 1.用人的三大基本素养 毛泽东曾经说过这样一句话：“领导的职责无非两样——出主意，用干部。

”用干部，就是用人。

成功的管理者一定是成功的用人者。

汉高祖刘邦在解释自己为何得天下时，曾有这样一段大实话：“运筹帷幄之中，决胜千里之外，我不如张良；治理国家，安抚百姓，筹运粮饷，使将士无后顾之忧，我不如萧何；指挥千军万马，战必胜，攻必取，我不如韩信。

这三个人都是人中之杰。

我善于使用他们，这是我所以能取天下的原因。

”从单项素质来说，刘邦比不上张良、萧何、韩信中的任何一个，但三个人在最关键的一点上却不如刘邦，这就是用人。

作为一名管理者，你可以在所有的地方都不如你的部下，但一点，你必须要有过人的地方，这就是用人。

这样才能服人之心、得人之力、尽人之才。

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>