第一图书网, tushu007.com

<<房地产中介门店管理工具箱>>

图书基本信息

书名：<<房地产中介门店管理工具箱>>

13位ISBN编号：9787512325807

10位ISBN编号：7512325800

出版时间：2012-3

出版时间：中国电力出版社

作者：李振，欧阳雨，郑淑全　编著

页数：218

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

内容概要

本书内容包括房地产中介管理的各个环节所涉及的制度、表格、流程、范本等，主要包括组织结构、管理制度、管理表格、工作流程、法律文书五个方面，内容翔实，资料新颖，具有很强的实用性和可操作性。

本书适合房地产中介公司从业人员使用，也可作为培训师、高校相关专业师生的参考用书。

作者简介

李振，山东省劳动模范，鲁房置换、儒房地产全国连锁加盟机构创始人。
他将毕生精力投入到中国房地产中介行业。
凭借自身坚韧不拔的毅力和勇于开拓的精神，融合先进国家及地区的运作经验，取长补短，推陈出新，创造出了一套具有中国房地产中介行业特色的以直营管理、加盟拓展方式为主的管理模式，已成功在全国26个区域开设了700余家房地产中介连锁店。

郑淑全，中国房地产策划研究院策划专员，山东鲁房控股有限公司CEO，儒房地产北京顾问有限公司总裁。

欧阳雨，中国房地产中介实战专家，儒房地产全国连锁加盟机构运营总监，“房地产中介10小时速成”等课程的主讲老师。

书籍目录

前言
第1章 房地产中介门店的组织结构
1.1 房地产中介门店的组织结构
1.1.1 房地产中介门店组织结构的设置
1.1.2 房地产中介门店各部门职能
1.2 房地产中介门店岗位职责
1.2.1 房地产中介门店岗位说明书
1.2.2 各职能部门相关岗位说明书

第2章 房地产中介门店各项管理制度
2.1 房地产中介门店业务制度
2.1.1 合同签订制度
2.1.2 客盘确认制度
2.1.3 量化管理制度
2.1.4 业绩结算制度
2.1.5 业绩分配制度
2.1.6 离职人员业绩提成制度
2.1.7 水电过户制度
2.1.8 合作和转介制度
2.2 房地产中介门店业务行为规范
2.2.1 门店行为规范
2.2.2 分店庆典生日
2.2.3 资产管理制度
2.2.4 员工行为规范
2.2.5 仪容仪表规范
2.2.6 服务礼仪规范
2.2.7 服务用语规范
2.3 房地产中介职业规范
2.3.1 保密制度
2.3.2 职业道德与纪律
2.4 房地产中介门店行政管理制度
2.4.1 员工手册
2.4.2 行政规范
2.4.3 工作报告制度
2.4.4 名片管理制度
2.4.5 合同资料管理制度
2.4.6 奖惩制度
2.4.7 员工考核制度
2.5 房地产中介门店业务管理制度
2.5.1 广告管理制度
2.5.2 盘源管理制度（公盘制）
2.5.3 盘源钥匙管理制度
2.5.4 客户管理制度
2.5.5 佣金管理制度
2.5.6 转介管理制度

2.5.7 法律文书管理制度

第3章 房地产中介门店常用管理表格
3.1 房地产中介门店业务管理表格
3.1.1 新盘登记表
3.1.2 周边楼盘资料表
3.1.3 房源租赁信息登记表
3.1.4 房源出售信息登记表
3.1.5 求购客户登记表
3.1.6 求租客户登记表
3.1.7 盘源信息购买申请表
3.1.8 盘源修改登记表（租）
3.1.9 盘源修改登记表（售）
3.1.10 出售盘源注销登记表
3.1.11 租赁盘源注销登记表
3.1.12 出租房源内部沟通表
3.1.13 出售房源内部沟通表
3.1.14 委托出售房屋登记表
……
第4章 房地产中介门店管理工作流程
第5章 房地产中介门店常用法律文书
参考文献

章节摘录

版权页:第1章 房地产中介门店的组织结构1.1 房地产中介门店的组织结构1.1.1 房地产中介门店组织结构的设置一般来讲，房地产中介门店的组织结构，如图1-1所示。
说明:（1） 以上是房地产中介公司大体的组织结构的设置情况，当然，其结构设计要根据实际情况而定。
（2） 有些房地产中介公司根据实际需要，会设立区域事业部，负责所属区域内各个分店事务的管理工作。
（3）在划分各个部门职能这一问题上，没有绝对的标准，每个公司应根据自身的实际情况进行岗位设置，不仅可以进行合并，还可以进行拆分。
例如，有些公司的人事行政部就是由行政部和人力资源部合并而成的，而有些企业则会设立法务部，专门为公司提供相关的法律服务等。

编辑推荐

《房地产中介门店管理工具箱》：组织结构清晰化，运营管理表格化；管理制度规范化，工作流程程序化。

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