

<<房地产营销员教程-全国房地产营>>

图书基本信息

书名：<<房地产营销员教程-全国房地产营销员/营销师职业资格双认证考试用书>>

13位ISBN编号：9787564005252

10位ISBN编号：7564005254

出版时间：2005-5

出版时间：北京理工大学出版社

作者：美国房地产业协会

页数：386

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

《房地产营销员教程》是一本适合房地产营销员资格考试的培训教材。有助于帮助房地产营销员和拟从事房地产营销职业的人员更新营销理念，提升职业道德，充实房地产基本知识，完善房地产营销技巧，加强服务意识，进一步提高我国房地产营销从业人员的整体素质。同时，本教材具有顺应我国房地产市场发展趋势、切合中国房地产市场发展实践等特色，不仅对房地产营销员应知应会的内容进行了完整的介绍，而且非常注重实用性，为房地产营销员执业提供了多方面可资借鉴的业务实践技巧。

书籍目录

第一章 房地产营销员的执业与职业道德 第一节 房地产营销员的条件与素养 第二节 房地产营销员的职业道德 第三节 房地产营销员资格认证与执业第二章 房地产产品与房地产业 第一节 房地产产品 第二节 房地产业 第三节 房地产经济第三章 房地产开发建设 第一节 房地产生产与再生产 第二节 房地产开发建设前期工程 第三节 房地产开发建设用地 第四节 房地产投资与融资 第五节 房地产建设与施工 第六节 房地产交易与中介 第七节 房地产消费及物业管理第四章 房屋建筑与规划 第一节 房屋建筑的组成 第二节 房屋建筑识图 第三节 房屋建筑常用建材 第四节 房屋建筑设备 第五节 住宅小区规划第五章 房地产价格构成与决定 第一节 房地产价格及其特征 第二节 房地产买卖价格构成及其决定 第三节 房屋租赁价格构成及其决定第六章 房地产市场与房地产需求 第一节 房地产市场的特征与构成 第二节 房地产市场体系 第三节 房地产增量市场与房地产存量市场第七章 房地产客户群及其需求特征 第一节 房地产客户群 第二节 消费者客户群 第三节 投资者客户群第八章 房地产销售及销售程序 第一节 房地产销售 第二节 房地产销售程序 第三节 客户资料的管理第九章 房地产合同及其签订 第一节 房地产买卖合同及其签订 第二节 房屋租赁合同及其签订 第三节 房地产抵押合同及其签订 第四节 房地产合同的违约责任第十章 住房抵押贷款与贷款方式 第一节 房地产抵押贷款性质与作用 第二节 住房公积金贷款 第三节 个人住房商业贷款 第四节 个人住房组合贷款 第五节 个人住房贷款政策性贴息贷款第十一章 房地产交易税费 第一节 房地产税费的性质与种类 第二节 房地产开发过程税费 第三节 房地产销售过程税费 第四节 房地产权属证件税费第十二章 房地产产权与权属证件 第一节 房地产产权 第二节 房地产销售许可与证件 第三节 房屋权属证书第十三章 房地产调控与管理 第一节 房地产调控和管理的目标 第二节 房地产调控和管理手段 第三节 房地产管理机构第十四章 房地产营销技巧与策略 第一节 房地产销售方式 第二节 房地产销售技巧 第三节 房地产营销策略第十五章 现代科技在房地产营销中的应用 第一节 计算机与网络术语简介 第二节 科技在房地产销售展示与管理中的应用 第三节 房地产网络营销第十六章 房地产营销礼仪与业绩考核 第一节 房地产营销礼仪 第二节 房地产销售公关 第三节 房地产营销员销售业绩考核参考文献

### 编辑推荐

本书是一本适合房地产营销员资格考试的培训教材。

有助于帮助房地产营销员和拟从事房地产营销职业的人员更新营销理念，提升职业道德，充实房地产基本知识，完善房地产营销技巧，加强服务意识，进一步提高我国房地产营销从业人员的整体素质。同时，本教材具有顺应我国房地产市场发展趋势、切合中国房地产市场发展实践等特色，不仅对房地产营销员应知应会的内容进行了完整的介绍，而且非常注重实用性，为房地产营销员执业提供了多方面可资借鉴的业务实践技巧。

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>