

<<房地产一线销售管理>>

图书基本信息

书名：<<房地产一线销售管理>>

13位ISBN编号：9787801974785

10位ISBN编号：7801974786

出版时间：2006-9

出版时间：企业管理出版社

作者：王静

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>

<<房地产一线销售管理>>

内容概要

对销售人员的高效管理是一线销售经理必须重视和提高了的素质，从组织到培训、从沟通到激励、从客户经营到营销规划，每一个环节，每一个步骤都必须严格把关和控制。

本书是专门针对房地产销售经理而编写的，站在管理的角度分别从不同的方面进行了分析论述，让销售经理在短期内可以了解到更多与自身管理工作息息相关的知识和技能。

本书的特点是内容通俗易懂，体系全面完整，便于管理者更直观、更清晰的了解相关问题。

有人说，一个优秀的销售经理必须做好三件事：安内、攘外和远景规划。

首先，树立经理的威信，提高员工的士气，分配好利益，合理分工，充分发挥员工的才能。

其次，获取公司的各项营销政策支持，关注市场变化，顺应发展趋势，随时采取有力措施打击竞争对手，获取市场业绩。

再次，为员工提供培训和学习，让员工在工作中得到锻炼和提高，注重和加强企业知名度和美誉度的提升，预测市场变化的趋势，规划出企业的中长期发展方案和目标。

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>