

<<百万富翁房地产经纪人>>

图书基本信息

书名：<<百万富翁房地产经纪人>>

13位ISBN编号：9787111192763

10位ISBN编号：7111192761

出版时间：2006-7

出版时间：机械工业出版社

作者：（美）凯勒，（美）杰恩斯，（美）帕帕森

页数：268

译者：张猛

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>

<<百万富翁房地产经纪人与>>

内容概要

任何人想让他们的房地产业变成高成功率的行业的话，必须理解房地产经纪人在此行业的基本模式，本书揭示、解释了这些模式。

此书结合美国一些顶尖百万富翁经纪人的案例分析，总结了几十年来美国房地产的经历、研究和咨询的巅峰。

在这本革命性的书中，你会学到：三个促使百万富翁经纪人产生的关键概念。

基本的经济、预算、组织及客户信息产生模式，它们是所有高产商业的基础。

百万富翁级房地产经纪人明显不同的特征——他们思考的方式！你如何能够在房地产事业的道路上“赚取100万”，“净赚100万”，然后“获得100万”的年收入！

本书认为，房地产业启动奖金不高，没有绝对的限制性，非常适合所有胸怀大志的企事业者，你从事房地产工作的方法、能力和意愿将是你成功的最大决定性因素。

在本书中，作者对所有从事房地产经纪的人员可能遇到的重要的各种问题进行探究和解答，例如，“作为一名房地产经纪人，如何才能使自己的收入达到尽可能高的水平？”

在本书中，作者告诉你如何像百万富翁房地产经纪人那样去思考、解读如何使你的年收入达到一百万；最后，还会指给你一条获得一百万间接收入的途径。

本书适合房地产投资、经纪人员阅读，对刚刚创业起步的人尽快掌握经商之道也非常有帮助。

<<百万富翁房地产经纪人与>>

作者简介

作者：(美)加里·凯勒 (美)戴夫·杰恩斯 (美)杰伊·帕帕森 译者：张猛加里·凯勒 (Gary Keller) 凯勒威廉姆斯国际房地产公司的传世人 and 董事长。

除了写作、教学和提供咨询服务，他还一直为凯勒威廉姆斯公司和其他公司提供一些战略指导。

加里与合作伙伴乔·威廉姆斯于1983年创办了凯勒威廉姆斯国际房地产公司。

该公司1987年开始实施特许权经营，1999年将市场拓展到加拿大。

1995年至今，凯勒威廉姆斯国际房地产公司已成为美国发展最快的房地产公司之一，销售额和佣金增长高达700%。

<<百万富翁房地产经纪人与>>

书籍目录

经纪人对本书的评价致谢前言序论第一部分 订制课程计划第一章 概述为什么你在这儿？你是搞管理的而我们都是做销售的掌握这种“游戏”模式 - - 成功的基石与生俱来的能力和成就的极限百万富翁房地产经纪人的三个“L”客户信息 - - 每个人都有两份工作房屋信息 - - “地产之神的馈赠”工作效率 - - 时间VS金钱百万富翁成长道路四个阶段前进第二章 谬论六个介于你和伟大成就之间的谬论第一个普遍的谬论：“我做不到。”

”第二个普遍的谬论：“在我所处的市场里我做不到。”

”第三个普遍的谬论：“要花费太多的时间和精力 - - 我会失去自由。”

”第四个普遍的谬论：“太冒险了。我会赔钱的。”

”第五个普遍的谬论：“我的客户只会与我合作 - - 只有我能够提供优廉的服务。”

”第六个普遍的谬论：“有目标但不能完全实现是没用的。”

”誓言第二部分 四个阶段第三章 思考100万为你的将来建造一条二十车道的调速公路工作赚钱之前，在工作中先学习百万富翁房地产经纪人的9种思考方式1.为着意义重大的原因去思考2.思考伟大的目标和模式3.思考可能性4.思考行动5.无所畏惧地思考6.思考进步（Think Progress）7.思考竞争力和战略8.思考标准9.思考服务百万富翁地产经济人的3个L客户信息——客户开发VS接受客户信息房屋信息——高效工作工作效率——谁、如何和怎么样从事房地产百万富翁房产经纪人的8类目标第1类目标：客户开发第2类目标：房屋信息第3类目标：书面合同第4类目标：交易合同第5类目标：资金第6类目标：人第7类目标：系统 / 工具第8类目标：个人教育第四章 挣到100万成功科学模式问题沃伦·巴菲特的经验房地产成功销售的4个基本模式模式一：你的经济模式模式二：你的客户开发模式模式三：你的预算模式模式四：你的组织模式百万富翁房地产经纪人模式模式一：百万富翁房地产经纪人的经济模式模式二：百万富翁房地产经纪人的客户开发模式模式三：百万富翁房地产经纪人的预算模式模式四：百万富翁房地产经纪人的组织模式百万富翁房地产经纪人的招聘方式七种招聘途径九种主要的劳动补偿方式第五章 净赚100万客户信息1.保持良好的客户开发程序，重点强调销售和持续不断增加客户数量2.借助别人联系生成交易3.保证客户开发的时间4.权衡选择——对你来说就是发现哪些有效、哪些无效的过程房屋信息5.知道每月必须获得房屋信息的最小数量6.每月保持房屋信息的最小数量7.让销售人员认同团队理念8.不断扩大房屋信息的数量工作效率9.花时间学习和实施R / T / C / K(招聘 / 培训 / 咨询 / 留住人才) 10.雇用“有发展潜力”的人才，而非“停滞不前”的人才 11.对照正确的标准努力实施12.创建同心协力的工作团队13.保质保量的服务金钱14.坚持预算模式，控制成本你本身15.专注20%的事务16.调理生活，保持旺盛的精力 第六章 接受100万当钱为你工作的时候工作“凌驾于”生意之上，而不是“纠缠于”生意之中接受100万的四个问题1.主动收入和被动收入的对比2.达到第七层次的机会3.雇用百万富翁事业所需的关键的三个人4.你起的作用和担负的责任第三部分 屹立巅峰第七章 专注最重要的问题简单易行的五个步骤1.制定个人计划和聚焦过程2.为集中注意力划分时间段3.负起责任来，保持专注4.确保周围的环境支持你专注于事业5.将你的能量聚焦在你的事业上现实生活中的百万富翁房地产经纪人附录附录一 损益报告样本附录二 资产负债表样本

<<百万富翁房地产经纪人与>>

章节摘录

书摘我们把学到的东西根据我们自己的经验加以简化，综合形成了有效的模式，使所有人都能据此将他们的房地产销售推向高峰。

事实上，本书探讨的不是“我们的游戏”或者那些精英的游戏，而是有关“整场游戏”。我们觉得个人的掌控是通过对“整场游戏”深思熟虑的分析后的最佳追求，然后再结合对个人形势(你所处的市场、你的优势、不足)的重新认识。

这是一个不断向前发展的过程。

本书对一些人来说可能为他们指明了第一步，但是对多数人来说，它可能是他们对“房地产销售游戏”个人掌控方面不断追求的又一个关卡。

我们希望你能够依据本书进行思考，运用里面的模式，经过一段时间使之个性化，以控制你的游戏，使之达到最高水平。

模式——成功的基石 我原以为一个人能够成功仅仅是靠着上帝赐予的天赋，这种想法被我生活中的两件事彻底改变了。

第一件事是，一名贝勒(Baylor)大学的教授责备一个自以为无所不知的傲慢的年轻学生(那个学生当然就是我)时，他说：“年轻人，你不是第一个想成就一番事业的人，不是第一个想实现梦想的人，也不是第一个想拥有出色表现的人。

你要知道在你之前还有很多这样的人。

在你踏上自己的旅程之前，能不能先停留片刻，考虑一下他们在人生旅程中所学到的，这对你来说更加明智。

”我听得很认真，以为明白了他所说的话，但是，在过去的十年里我都没有真正听过他的话。

第二件事发生在1987年，当时我们年轻的公司面临经济危机。

按上面的观点来说，我们已经达到某种程度的成功，但现在有一些更大的难题阻止了我们前进。

最后，我发现我并没有弄懂所有的事情。

依我所见，那时我们的发展完全是通过艰苦奋斗在维持着，后来市场疲软，我们面临严峻的考验。

就是在那一年，我看了安东尼·罗宾斯的《无限的力量》一书，最后，仿佛又听到了教授的那句话，“在你之前还有很多这样的人。

”罗宾斯的书以强有力的方式提出了这个观点。

这里是我画出的一些段落，在此与你一起分享—— P5

<<百万富翁房地产经纪人与>>

媒体关注与评论

书评“在商界，无论你是初来乍到还是经验丰富，此书都会成为你在职业上及生活中追求卓越、不断进步的成功指南。

”——马克·维克托，《纽约时报》最佳畅销书《心灵鸡汤》《一分钟百万富翁》的作者之一“本书为房地产界呈现了一种新的模式，任何地方的房地产业人士都需要阅读。

”——罗伯特T·清崎，《纽约时报》畅销书《富爸爸，穷爸爸》的作者“加里·凯勒了解到想成为一个真正的百万富翁，先从改变你的思想开始。

你必须对待你的生意如同一个集中于长期的收益率的生意。

”——布莱恩·巴费尼，Providence系统有限公司总裁及创办人“说真的，我认为要成为一名优秀的人，关键是要有高水平的思维。

如果通过阅读这本书，你能使自己的思维围绕着章节标题的概念，学着像一名百万富翁房地产经纪人那样去思考的话，你就会发现，从房地产事业中你真的能挣到、赚到尽可能多的钱”。

——加里·凯勒，本书作者

<<百万富翁房地产经纪人与>>

编辑推荐

任何人想让他们的房地产业变成高成功率的行业的话，必须理解房地产经纪人在此行业的基本模式，本书揭示、解释了这些模式。

此书结合美国一些顶尖百万富翁经纪人的案例分析，总结了几十年来美国房地产的经历、研究和咨询的巅峰。

在这本革命性的书中，你会学到：三个促使百万富翁经纪人产生的关键概念。

基本的经济、预算、组织及客户信息产生模式，它们是所有高产商业的基础。

百万富翁级房地产经纪人明显不同的特征——他们思考的方式!你如何能够在房地产事业的道路上“赚取100万”，“净赚100万”，然后“获得100万”的年收入！

<<百万富翁房地产经纪人>>

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>