

<<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：9787111375838

10位ISBN编号：7111375831

出版时间：2012-4

出版时间：机械工业

作者：余源鹏 编

页数：459

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

本书在第1版的基础上，结合房地产销售管理的实际需要，理论联系实际，引入经典的企业管理和营销管理理论，提供了国内许多著名房地产开发公司和销售代理公司的实用管理制度和 workflow，在计划、组织、领导、控制的基础上，分15章对房地产销售管理的知识作了全面、简明、实用的讲述。

讲述了房地产销售管理的实质内容及正确的工作思路和有效的工作方法。

本书是一本房地产销售管理人员业务提升的实用读本，更是广大有志成为房地产销售管理者的房地产基层销售人员获取提升要诀的指南书。

<<房地产一线销售管理>>

作者简介

余源鹏，国内知名实战型房地产研究策划人，广州鹏起房地产代理有限公司执行董事。

20世纪70年代出生于广东省潮州市黄冈镇，本科毕业于哈尔滨工业大学土木工程学院建筑工程专业，结业于中山大学企业管理(营销管理方向)研究生进修班。

以专业可用理念，创建并领导广州鹏起房地产代理有限公司，业务涉及居住及商业房地产项目的信息咨询、调查分析、可行性研究、前期发展策划、整体定位、营销策划、租售代理、物业管理顾问、二手房屋租售以及房地产企业内部管理顾问等领域。

主编出版了30多本房地产和物业管理相关实操型专业书籍。

其中近几年陆续出版的“房地产实战营销丛书”，包括《房地产广告策划与创作》、《房地产包装推广策划》、《房地产实战促销300例》、《房地产实战定价与销售策略》、《房地产实战市场调研与优秀案例》、《中国楼盘实战命名三万例》、《售楼尖锋》、《房地产公关活动促销方案56例》、《三天造就售楼冠军》、《房地产实用营销图表大全》、《房地产一线销售管理》、《问鼎房地产》、《中小户型开发与设计》、《促动楼盘》、《房地产项目可行性研究实操一本通》、《房地产中介经纪人实用业务知识两日通》和《三天造就二手房租售冠军》等。

此次推出的“房地产项目开发全程实操系列”延续“房地产实战营销丛书”的特点，侧重实战，突出营销，设有四本分册，分别是《专业市场项目开发全程策划》、《旅游房地产项目开发全程策划》、《社区商业街项目开发全程策划》和《酒店式公寓项目开发全程策划》。

<<房地产一线销售管理>>

书籍目录

前言

第1章 房地产销售经理必备的能力与知识

- 1.1 房地产销售部的职能
- 1.2 房地产销售部的收入调查
- 1.3 房地产销售经理的职责与权限
- 1.4 房地产销售经理的三大管理层面
- 1.5 房地产销售经理的四种管理能力
- 1.6 房地产销售经理必备的三大核心素质
- 1.7 房地产销售经理必备的24种能力
- 1.8 房地产销售经理充当的三大角色
- 1.9 房地产销售经理必备的市场营销知识
- 1.10 房地产销售经理必备的财务知识
- 1.11 房地产销售经理必备的四大管理职能

第2章 房地产销售的计划制订

- 2.1 房地产销售计划的意义与原则
- 2.2 房地产销售计划的编制
- 2.3 房地产年度销售目标的制定
- 2.4 房地产销售计划的内容
- 2.5 房地产销售计划的编制和执行
- 2.6 根据工程节点制订的房地产销售计划
- 2.7 某著名房地产开发公司的整体销售计划
- 2.8 某著名房地产销售代理公司的整体销售计划

第3章 房地产销售的组织与人员职责

- 3.1 房地产销售组织的职能与基本原则
- 3.2 房地产销售系统的组织架构与岗位职责
- 3.3 房地产销售人员的招聘
- 3.4 房地产销售团队的建设与管理
- 3.5 房地产销售代理公司的选择与合作
- 3.6 某著名房地产销售代理公司的销售部招聘制度

第4章 房地产销售的人员培训与答客问资料

- 4.1 房地产销售人员培训的必要性
- 4.2 房地产销售人员培训的时机与流程
- 4.3 房地产销售人员培训的内容
- 4.4 房地产销售人员培训的课程设计
- 4.5 房地产销售人员培训常用的方式和培训资料
- 4.6 房地产销售人员常见问题的针对培训
- 4.7 房地产销售人员培训的考核办法
- 4.8 房地产销售答客问的主要内容
- 4.9 房地产销售答客问160例鉴赏

第5章 房地产优秀销售讲习资料鉴赏

- 5.1 房地产销售讲习资料的主要内容
- 5.2 楼盘概况
- 5.3 竞争楼盘分析
- 5.4 销售业务流程
- 5.5 楼盘各方面详细解说

<<房地产一线销售管理>>

- 5.6 答客问
- 5.7 电话接听要点
- 5.8 购买商品住房须知及办理个人住房贷款须知
- 第6章 一房地产优秀销售组织管理制度鉴赏
 - 6.1 房地产开发公司的销售组织管理制度鉴赏
 - 6.2 房地产销售代理公司的销售组织管理制度鉴赏
- 第7章 房地产销售的领导方法
 - 7.1 领导员工的通用方法
 - 7.2 对待不同类型员工的领导方式
 - 7.3 领导能力展现的十个方面
 - 7.4 领导能力的自我评估
 - 7.5 房地产销售管理的领导误区
 - 7.6 房地产销售经理的实战领导方法
- 第8章 房地产销售的沟通与激励
 - 8.1 房地产销售的沟通原则与渠道
 - 8.2 房地产销售的沟通方法
 - 8.3 房地产销售的沟通障碍
 - 8.4 房地产销售的沟通技巧
 - 8.5 房地产销售的垂直沟通
 - 8.6 房地产销售的语言沟通
 - 8.7 房地产销售经理的六大沟通对象
 - 8.8 房地产销售人员的需求分析
 - 8.9 房地产销售人员的激励方式
 - 8.10 房地产销售人员的激励技巧
 - 8.11 房地产销售人员的激励类型
 - 8.12 房地产销售人员的激励原则
 - 8.13 房地产销售人员的批评方法
 - 8.14 房地产销售人员的奖惩制度
- 第9章 房地产销售的控制方法
 - 9.1 房地产销售的目标控制
 - 9.2 房地产销售的控制要点
 - 9.3 房地产销售控制的作用与措施
 - 9.4 房地产销售的实操控制
 - 9.5 房地产销售的成本控制
 - 9.6 房地产销售的危机控制
- 第10章 房地产销售的考核与薪酬制度
 - 10.1 房地产销售绩效考核的目的
-
- 第11章 房地产销售的核心业务管理
- 第12章 房地产销售的财务管理
- 第13章 房地产销售的客户管理
- 第14章 房地产销售人员的管理制度
- 第15章 房地产销售的行政办公管理制度
- 附录 与房地产销售相关的重要法律法规

章节摘录

版权页：插图：1.1.1 管理的基本问题 1. 管理的含义 管理是集中他人的努力来实现组织的目标的过程。

(1) 管理工作的中心是管理他人的工作，即通过他人的活动达到目标。

(2) 管理工作就是协调他人的活动。

(3) 管理必须考虑人、工作以及人与工作的相互适应。

2. 管理的两个难题 (1) 个人利益与组织利益的结合。

个人利益与组织利益存在着矛盾性，而且没有万全的解决方法，只有进行明智的选择从而使二者平衡。

(2) 既要维护规章制度的严肃性，又要照顾个人需求，即原则性与灵活性的问题。

1.1.2 房地产销售部在整个营销过程中的作用 销售是房地产营销管理的重要组成部分，是连接企业与市场的桥梁。

在现在的房地产营销组织中，通常有三大职能部门，一为销售部，二为市场部，三为策划部。

其中销售部在营销组织中的作用主要是：(1) 直接与市场 and 消费者相联系，可以为市场分析及定位提供依据。

(2) 通过一系列的销售活动可以配合营销策略组合。

(3) 通过销售成果检验营销策略，与其他营销管理部门拟定竞争性营销策略，制定新的营销策略。

销售是企业活动的中心，销售部是企业“冲在最前沿的战士”。

在瞬息万变的市场上，销售是连接企业与消费者之间的纽带，不断地进行着创造性的工作，为企业带来利润，并不断地满足消费者的各种需要。

房地产销售部在公司整体营销工作中承担的核心工作是销售和服务。

1.2 房地产销售部的收入调查 根据一项调查结果显示，尽管中国房地产业遭遇寒流，但从业人员的总体薪资水平在十大高收益行业中仅次于金融产业和高科技产业，在薪酬榜上位列第三。

不过，也并非所有的房地产从业人员都如此风光，其中，销售人员就受到较大冲击，某些销售主管年薪就缩水一半。

为此，有人对我国京沪穗深四个城市的房地产销售部的收入情况进行了调查，调查的结果如下。

1.2.1 低底薪的销售代表 众所周知，房地产业底薪不高。

如果某个人的收入忽然高起来了，那绝对是他的业绩上升了，无论对公还是对私，业绩收入都是绝对不容忽视的部分。

在房地产销售行业里，越是基础的岗位，业绩对收入的影响就越明显。

一般来讲，无论是房地产项目开发公司还是房地产销售代理公司，对销售人员的专业要求都没有特别的限制，没有要求一定是市场营销专业的，但好一些的公司会要求大专以上学历。

销售代表的底薪每月都在1500~2000元左右，也有1000元的，中等水平的基本工资是每年20000元左右。

据调查，他们的业绩收入（佣金）是53103元/年。

每年5万元的业绩收入，使他们在基础工资的水平之上翻了2倍，加上补贴和福利，达到年薪7万元的收入。

<<房地产一线销售管理>>

编辑推荐

《房地产一线销售管理:房地产销售经理职业提升实用读本》具有理论指导性、专业性、实操性、全面性等特点，是一本房地产销售管理人员业务提升的实用读本，更是广大有志称为房地产销售管理者的房地产基层销售人员获取提升要诀的指南书。

同时《房地产一线销售管理:房地产销售经理职业提升实用读本》也适合作为房地产营销系统中的策划、媒体、公关、市调、客服、拓展等其他部门管理人员了解并掌握房地产销售这一营销龙头部门各项管理方法和业务的最便捷的读本。

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>