

<<地产王牌销售经理>>

图书基本信息

书名：<<地产王牌销售经理>>

13位ISBN编号：9787301139677

10位ISBN编号：7301139675

出版时间：2008-9

出版单位：北京大学出版社

作者：决策资源集团房地产研究中心

页数：389

字数：421000

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>

<<地产王牌销售经理>>

前言

漂亮和胜利往往不能够生活在一起，这是“输赢世界”里的残酷真相。记得刚学围棋时，日本几大超一流棋手风靡一时，如“宇宙流”武宫正树、“美学棋士”大竹英雄、“刽子手”藤正夫等。

然而，战绩最好的，却是风格不那么鲜明的小林光一。没多久，招法更加无所顾忌的韩国人冲出来，于是天下大乱。

半个世纪以前，德鲁克在名著《管理的实践》中宣布：管理人员是工业化社会中独特的领导性群体。

那时，他不会意识到，在随后的几十年里，管理将成为人类自我组织的重要力量。随后，幌子、巫术、精神按摩也混进来，在焦虑的利益环境当中，真伪大师们不由自主地贩卖神话，恰恰忘记祖师爷一开始就将“管理”与“实践”结合在一起的定律。

中国地产起伏20年，是在什么样的游戏框架下运行的？和围棋里的现实一样，生死之战，比的不是谁的妙手多，而是谁的错招少。

即使是顶尖级的高手，拼的也是这种毫无情调、绝无高峰对决的肉搏。

适者生存的房地产大鳄，也是如此。

最终的胜利者，是完成80分的“规定动作”者。

“自选动作”很迷人，但永远不会高于20分。

房地产行业的有趣之处在于，几乎每家公司都对“自选动作”颇有心得，而“规定动作”却做得一塌糊涂。

决策资源集团与北京大学出版社合作出版的《地产王牌经理人丛书》，正是为地产商提供一套“规定动作”的修炼工具。

该丛书从房地产企业的关键岗位出发，提出了一整套务实的解决方案。

日趋激烈的竞争环境，已经令更多的地产决策者开始着眼于团队的整体战斗力。这意味着一个时代的转变：从重视“外部机会捕获”到重视“内部自我修炼”的转变。

<<地产王牌销售经理>>

内容概要

全书从房地产销售经理的基本岗位职责要求出发，分章节阐述房地产销售经理实战技能、工作流程。

本书解读房地产销售过程中的方法和策略，展示其中的相关制度及程序，从而做到在销售层面上给房地产销售经理以更多借鉴和指引。

本书从理论到实践多层面地为房地产销售经理提供最全面、最有效的知识储备，提炼房地产销售管理技能，传授房地产销售策划技能，培养销售经理的资源整合技能，让每一位销售经理都成为职场高手。

中国地产起伏20年，是在什么样的游戏框架下运行的？

和围棋里的现实一样，生死之战，比的不是谁的妙手多，而是谁的错招少。

即使是顶尖级的高手，拼的也是这种毫无情调、绝无高峰对决的肉搏。

适者生存的房地产大鳄，也是如此。

如何能够成为地产王牌销售经理呢？

本书为大家提炼房地产销售管理技能，传授大家房地产销售策划技能，帮助大家提高销售经理资源整合技能，帮助您迅速回笼资金，让你的企业不再为资金发愁！

<<地产王牌销售经理>>

作者简介

决策资源集团简介，决策资源集团创建于1998年，以“搭建地产平台”的独特方式介入中国房地产界。历经10年发展，决策资源集团已经成长为中国唯一横跨投资开发、策划代理、资讯平台三大领域的地产集团。

在投资开发方面，决策资源集团率先与境外地产上市集团合资，在江苏

<<地产王牌销售经理>>

书籍目录

第一章 房地产企业销售经理的修炼与提升 第一节 销售经理必备的核心素质和能力 第二节 销售经理的考核标准和指标 第三节 销售经理如何突破职业发展瓶颈 第四节 如何做一个优秀的房地产销售经理第二章 成功房地产销售策略的部署 第一节 销售整体策略的部署 第二节 销售目标的规划和管理第三章 高绩销售团队的组建与管理 第一节 组建卓越的房地产销售团队 第二节 金牌销售人员的培训要点 第三节 用沟通与激励的方式促进销售 第四节 房地产销售人员考评细则第四章 房地产销售计划管理与销售进度的控制 第一节 销售计划的制订和管理 第二节 销售进度的控制第五章 房地产销售现场管理 第一节 房地产销售现场管理 第二节 房地产销售客户管理 第三节 房地产销售价格管理第六章 房地产企业销售资源的整合与利用 第一节 房地产销售的资源与合作 第二节 谨慎选择合作方 第三节 部署完善的广告策略 第四节 进行有效的新闻策划第七章 小技巧有效提升房地产销售业绩 第一节 通过房产六要素把握客户的需求与项目卖点 第二节 促销手段的有效使用 第三节 房地产销售流程中的实战技巧第八章 房地产销售策划与方案撰写 第一节 销售策划方案的制 第二节 房地产销售文案的撰写

<<地产王牌销售经理>>

章节摘录

第一章 房地产企业销售经理的修炼与提升 第一节 销售经理必备的核心素质和能力 销售经理的必备能力 能力3：清晰的预算能力 销售经理的脑子里要有数字，懂经济、懂财务，能知道他要为上级完成哪些利润指标，以及这些利润指标如何分解。也就是说，要能作出一个适用的预算，而且懂得如何用这个预算来控制下属。销售经理脑子里要时时刻刻都有一本账，这本账就是预算，每天要对着账本看，自己完成了多少，下属完成了多少，如何向上级汇报，这都是用预算控制的。

能力4：部门内组织能力 房地产销售经理必须懂得接受任务或接受一个部门以后，如何建立一个科学的、无重叠、无空白的机构。安排科学的部门设置，并为每个部门设计和填充岗位，为每个岗位写出一篇完整的、准确的岗位说明。他还要知道如何通过述职把岗位上所有的工作交给部门的每个人，如何通过定期述职来评价每个下属的工作，如何通过述职来调整每个下属的工作。

能力5：指挥团队的能力 销售经理必须知道如何指挥他的千军万马，而不是指导某一个人。销售经理要懂得指挥原则，要知道如何下命令，如何建立督办系统，如何建立复命系统；销售经理要能够主持召开团队会议；销售经理要能够很好地处理公文。

能力6：市场操作的能力 一个房地产销售经理必须懂得如何把产品卖出去。要了解当时的房地产市场，根据市场调研的结果，包装楼盘产品，使其具有功能上、使用上、品种上、销售上的特色，从而更好地促进销售。

<<地产王牌销售经理>>

编辑推荐

提升销售技能，迅速回笼资金，让你的企业不再为资金发愁。

《地产王牌销售经理》三大核心价值点：提炼房地产销售管理技能；传授房地产销售技能；提高销售经理资源整合技能。

本丛书为您提供5大实战装备：
装备1：理论+实践 阐述房地产经理人岗位职责和实战技能，精选地产名企作为标杆企业，详解房地产开发经营各环节的实战技能。

装备2：经验+做法 编制大量的表格、附件、工作流程图，为读者提供拿来就用的实战工具。

装备3：自测+知识 每节提供互动的自测题和实用的培训课堂。

按照开发商的项目需求，全面涵盖房地产经理人工作细节的各个知识点。

装备4：标杆企业+经验案例 精选标杆企业管理层面的相关案例，解读开发过程中的方法和策略，给房地产经理人更多的经验借鉴和技术指引。

装备5：趋势+挑战 提出现代房地产运营的发展趋势以及面临的挑战，挖掘每个开发环节经理人的最大潜质，用最新的市场和工作需求帮助房地产经理人解决新时代面临的新问题。

提炼房地产销售管理技能 传授房地产销售策划技能 提高销售经理资源整合技能 全书内容 全书从房地产销售经理的基本岗位职责要求出发，分章节阐述房地产销售经理实战技能、工作流程。

全书亮点 《地产王牌销售经理》解读房地产销售过程中的方法和策略，展示其中的相关制度及程序，从而做到在销售层面上给房地产销售经理以更多借鉴和指引。

全书价值 《地产王牌销售经理》从理论到实践多层面地为房地产销售经理提供最全面、最有效的知识储备，提炼房地产销售管理技能，传授房地产销售策划技能，培养销售经理的资源整合技能，让每一位销售经理都成为职场高手。

<<地产王牌销售经理>>

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>