

<<房地产公司营销管理实操范本>>

图书基本信息

书名：<<房地产公司营销管理实操范本>>

13位ISBN编号：9787504730732

10位ISBN编号：7504730734

出版时间：2009-5

出版时间：中国物资出版社

作者：余源鹏 著

页数：249

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>

<<房地产公司营销管理实操范本>>

前言

如何在激烈的竞争中胜出并能保持长期发展，成了当前所有房地产开发公司面临的问题。解决这个问题的途径很多，比如对项目所开发的产品进行精准的定位而使项目拥有广阔的市场，又比如制订适当的价格而使项目在竞争中拥有高性价比的优势，当然还有最重要的途径，那就是想方设法地降低各项开发成本而获得更大的价格话语权。

我们认为，在参考业内其他公司先进而行之有效的企业管理制度的情况下，制订一套适合自己公司的规范的工作管理制度，是降低开发成本以及科学定位项目的前提。

房地产开发的每项业务都是集众人智慧的工作。
试图依靠某个个人

<<房地产公司营销管理实操范本>>

内容概要

《房地产公司营销管理实操范本》是一本全面讲述房地产开发公司营销系统各项制度范本的房地产营销管理参考书，内容全面。

《房地产公司营销管理实操范本》的编写人员全部来自多年从事房地产开发公司营销管理的一线专家，实操经验丰富；《房地产公司营销管理实操范本》每章就是一个模块，列举了许多优秀的范本，另外，《房地产公司营销管理实操范本》在每个业务板块均提供了几个范本供读者根据自身情况进行选择参考；《房地产公司营销管理实操范本》采用了大量业务工作流程图，使读者能清晰明确地知晓每项业务的先后顺序及参与的部门或人员。

<<房地产公司营销管理实操范本>>

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公司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。

<<房地产公司营销管理实操范本>>

书籍目录

第一章 房地产公司营销系统组织架构与岗位职责说明范本一、房地产公司营销系统组织架构范本二、房地产公司营销系统岗位职责说明范本第二章 房地产公司营销工作计划与部门间沟通管理范本一、房地产公司营销工作计划范本二、房地产公司营销工作基本程序范本三、房地产公司营销工作进度监控范本四、房地产公司营销部门与其他部门工作沟通文件范本第三章 房地产公司销售人员管理范本一、房地产公司销售人员的招聘与考核管理范本二、房地产公司销售人员的培训管理范本三、房地产公司销售人员的考勤管理范本四、房地产公司

<<房地产公司营销管理实操范本>>

章节摘录

2. 房地产公司新闻宣传管理范本新闻发布是企业对外宣传的重要途径,它是房地产公司品牌建立的一个分支,对树立企业品牌有着举足轻重的作用,应予以重视。

下面提供房地产公司新闻宣传管理范本,供读者参考借鉴。

(1) 总则 1) 为规范本集团的新闻发布行为,确保对外发布信息的一致性和有效性,最大限度地寻求企业的正面媒介影响,避免危机,树立良好的企业形象,特制定本条例。

2) 本条例适用于本集团全体。

本集团各类新闻必须通过统一出口对外发布,只有新闻发言人可以就指定话题接受新闻媒体采访。其他人员未经公司授权,不

<<房地产公司营销管理实操范本>>

编辑推荐

《房地产公司营销管理实操范本》为房地产公司营销管理人员提供了众多优秀的房地产营销管理制度范本，是房地产营销管理人员职业提升的实用读本。

《房地产公司营销管理实操范本》也是从事房地产营销工作的广大房地产营销从业人员进行自我增值的必备书籍。

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>