

<<房地产营销>>

图书基本信息

书名：<<房地产营销>>

13位ISBN编号：9787508604275

10位ISBN编号：750860427X

出版时间：2005-7

出版时间：中信出版社

作者：威廉·M·申克尔

译者：马丽娜

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>

<<房地产营销>>

内容概要

本书具有以下鲜明特点：

房地产营销技巧——提高与潜在客户沟通能力的一般规则，面谈的技巧和程序，处理最常见的10种拒绝理由的方法，增加销量的自我管理计划，如何为完成销售做准备；
销售的实施过程——怎样了解房产，如何做好房产广告，如何确定潜在客户的购买资格，谈判原则及推荐使用的谈判技巧；
发展销售机构——房产销售人员绩效评估，增加销售额的激励计划，如何组织跨区域销售；
销售的技术层面——筹资方式的选择，税前现金流量的技术分析，认识财务比率，代理零售/办公建筑的基本原则，如何营销滞销不动产。

本书适合：

房地产销售从业人员、房地产经纪人的自我学习；
房地产销售公司或房屋中介机构组织的销售人员培训；
高等院校相关专业师生在房产营销实务方面的参考阅读。

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>