第一图书网, tushu007.com

<<售楼经理手册>>

图书基本信息

书名：<<售楼经理手册>>

13位ISBN编号：9787535737502

10位ISBN编号：7535737501

出版时间：2003-8-1

出版时间：湖南科学技术出版社

作者：周帆

页数：261

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

内容概要

管理有七个力：办事力、发现力、号召力、控制力、沟通力、关系力、创造力。
不要轻易炒下属的鱿鱼，但可以调换工作岗位，因为每个人都有其存在的优势，人人都是可爱的。
如果你说他没用，真正没有用的人是你，因为你没有发现他潜藏的才能。
一个老是炒下属的人决不是一个合格的管理者。
用人当疑，疑就是一种监控，不疑就等于放弃了监控，这是迟早会出事的；疑人当用，圣人也会在一念之差下干出越轨的事，但要用其优点，控其缺点。
《售楼经理手册》，为售楼经理人提供了一个学习的平台。
本书内容广泛，包括售楼管理、人才培训、市场推广、售楼策略等方面的内容，在注重战的基础上，也侧重了理论，因此本书不仅仅是传授售楼的技巧，还有管理、策划等多方面的内容。
售楼经理人通过阅读本书真正能够掌握售楼的全套策略与技巧。

作者简介

周帆，原名周启宽，著名企业思想家、地产战略家、策划师、营销家、媒体专家、作家。
1966年出生于江西省鄱阳湖南岸的一个小乡村，江西省余干县古埠镇人。
脑子里装满了新鲜词汇，善于从平淡的事物中挖掘出真理。
喜欢逆向求异，讨厌循规蹈矩，人家说干不了，他偏要干出来给你看看。
在他的人生哲学里，删除了“不可能”、“办不到”之类的词汇。
个性方面不知道该用“执着”还是“固执”来形容，认定了的事情非成功不可。
喜欢交流与沟通，这也是他创新与创作的不竭源泉。
发表文学作品近百万字、新闻作品千余篇。
先后在广州担任5家集团总裁，系《南方日报·南方楼市》第一任主编（创始人）、《房地产导刊》第一任执行总编辑兼经营总经理、广东南方电视台影视频道“南方楼市电视杂志”主编。
成功主持过数十家大中型企业全程营销策划、企业管理模式设计及多家报纸、杂志、电视的经营策划、媒体定位策划、编采模式设计。
在全国做了上百场培训和演讲，担任多家大中型企业和媒体顾问。
出版书目有：《总经理诡计》（200位总经理联合推荐的畅销书）、《当代房地产策划方案解读》（最新畅销书）、《房地产前程策划实操标准大全》（最新畅销书）、《售楼经理手册》（最新畅销书）、《当代房地产营销图表大全》（2000--2001年畅销书）、《售楼人手册》（2002--2003年畅销书）、《当代房地产设计艺术解读》、《物业管理图表大全》、《当代酒店营销图表大全》等20余部著作。
另有《CEO诡计》、《企业首脑便携式手册》、《房地产全程销售执行手册》、《中国地产思想写真》、《房地产培训全案》、《地产开发与城市运营操作全案》、《企业经营管理操作标准》等10多部著作正在编写中。

<<售楼经理手册>>

书籍目录

第一章 售楼经理素质与修为第一节 素质标准第二节 修为标准第二章 管理思想与方法第一节 部门组建第二节 制度建设第三节 开会策略第四节 决策策略第五节 用人策略第六节 授权与控制第七节 沟通与激励第八节 领导与用权第九节 检查与考核第三章 营销思想与策略第一节 营销概要第二节 营销管理第三节 营销策划第四节 新闻策划第四章 资源整合与合作第一节 资源与合作概要第二节 选择合作方应注意的事项第五章 职员选拔与培训第一节 职员选拔第二节 职员培训第六章 方案、公文、宣传资料撰写第一节 方案撰写第二节 方案公文范本附录一 售楼策略评述附录二 广告策略简评附录三 售楼标准附录四 周帆名言后记

第一图书网, tushu007.com

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