

图书基本信息

书名：<<时代光华 NO502如何打造房地产行营销快速反应部队(VCD)>>

13位ISBN编号：9787900196286

10位ISBN编号：7900196285

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

林凯旋：台湾著名实战派营销大师，“快速成交学”创始人，专家型的企业家，荣获2003年中国企业十大策划专家的殊荣，22年房地产营销团队实战经验，前台湾亚洲电台《营销天地》call in节目主讲人，4321营销战术驰名海外，屡创营销神话，台湾多家知名公司资深行销顾问，湖南信保集团总裁、信保国际人训练基地首席讲师；上海慧泉培训机构、深圳清大华晟培训机构资深外籍讲师。

林凯旋曾服务的客户主要有：台湾太平洋建设集团、永庆房屋集团、台湾联合报报业集团、新金鸿开发集团、湖南广宇建设、嘉乐家居、深圳南山房地产开发集团、中国中企动力集团、北京宝利南方开发集团、四川置信开发集团等。

本课程适宜学习对象：房地产企业总经理、副总经理；行销总监、行销经理及主管；房地产企业销售人员。

书籍目录

第一讲 房地产营销人的两个基本概念（上）

- 1.引言
- 2.绝对自信（一）
- 3.绝对自信（二）

第二讲 房地产营销人的两个基本概念（中）

- 1.绝对自信（三）
- 2.绝对自信（四）

第三讲 房地产营销人的两个基本概念（下）

- 1.无限潜力（一）
- 2.无限潜力（二）

第四讲 房地产营销指导思想（上）

- 1.三招学会指导思想
- 2.房地产营销4P理论

第五讲 房地产营销指导思想（下）

- 1.4C营销新观念
- 2.可口可乐营销新理论3A

第六讲 房地产营销十二项战技之介绍篇（上）

- 1.引言
- 2.比较法

第七讲 房地产营销十二项战技之介绍篇（下）

- 1.问题破解三分法
- 2.推理法

第八讲 房地产营销十二项战技之价格篇

- 1.经济效益法
- 2.故纵法

第九讲 房地产营销十二项战技之技巧篇

- 1.障眼法
- 2.用间法
- 3.布哨法
- 4.计较法

第十讲 房地产营销十二项战技之团队篇

- 1.小兵团作战法
- 2.大兵团作战法

第十一讲 房地产营销经理人应具备的七大领导能力（上）

- 1.行为领导能力
- 2.专业领导能力
- 3.生活领导能力

第十二讲 房地产营销经理人应具备的七大领导能力（下）

- 1.关怀领导能力
- 2.协调领导能力
- 3.业绩领导能力
- 4.观念领导能力

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>