第一图书网, tushu007.com

<<地产营销操作实务>>

图书基本信息

书名：<<地产营销操作实务>>

13位ISBN编号：9787112122301

10位ISBN编号：7112122309

出版时间：2010-8

出版时间：中国建筑工业出版社

作者：华梅，蒋英　主编

页数：183

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书立足于新房销售岗位的工作需要，介绍了房地产营销代理的基本知识，结合项目阐述了置业顾问参与房地产市场调查、领会房地产项目策划的工作过程，重点详细地介绍了新房销售的业务流程、工作规范、实操技巧等内容。
书中打※号部分作为学生专业技能提高模块，为选修内容。
　本书适于用作职业院校房地产类专业房地产营销操作课程教材，也可用于房地产营销代理公司、房地产开发公司中初级置业顾问的培训教材。

<<地产营销操作实务>>

书籍目录

任务1 学习准备知识 过程1.1 认识房地产营销代理 过程1.2 认识房地产营销代理公司 1.2.1 了解什么是房地产营销代理公司 1.2.2 了解房地产营销代理公司的基本架构 1.2.3 了解房地产营销代理公司的业务范围 过程1.3 了解成立房地产营销代理公司 1.3.1 了解房地产营销代理公司申请成立的程序 1.3.2 了解房地产营销代理公司的备案 过程1.4 了解代理业务洽谈委托 1.4.1 了解代理业务的寻求步骤 1.4.2 了解代理项目的初步调查 1.4.3 了解代理业务的委托洽谈 ※1.4.4 了解代理业务的合同签订 过程1.5 参加置业顾问入职培训任务2 参与房地产市场调查 过程2.1 房地产市场调查准备 2.1.1 学习房地产市场调查基础知识 2.1.2 学习撰写房地产市场调查计划书※过程2.2 了解市场环境调查 2.2.1 了解项目所在区域经济环境调查 2.2.2 了解项目所在区域房地产市场调查 过程2.3 调查房地产消费者市场 2.3.1 了解房地产消费者市场调查的内容 2.3.2 学习房地产消费者市场调查的重要方法——问卷调查法 2.3.3 实施房地产消费者市场问卷调查 2.3.4 分析房地产消费者市场问卷调查资料 过程2.4 调查竞争楼盘 2.4.1 了解竞争楼盘调查的内容 2.4.2 调查0608地块项目的竞争楼盘的过程和结论 过程2.5 调查分析项目自身条件 2.5.1 了解项目自身条件分析的内容 2.5.2 调查分析0608地块项目自身条件 2.5.3 给出项目初步建议 过程2.6 整理与分析调查资料 2.6.1 整理房地产市场调查资料 2.6.2 分析房地产市场调查资料 过程2.7 学习撰写调查报告 2.7.1 学习撰写书面报告 2.7.2 进行口头报告任务3 领会房地产项目策划意图 过程3.1 理解房地产项目定位 3.1.1 学习房地产项目定位知识 3.1.2 熟悉公园壹号项目的客源定位 3.1.3 理解公园壹号项目的产品定位 过程3.2 知晓房地产项目营销策略 3.2.1 学习房地产营销组合策略知识 3.2.2 知晓公园壹号项目的价格策略 3.2.3 知晓公园壹号项目推广时机策略 3.2.4 知晓公园壹号项目媒体推广策略任务4 房地产销售 过程4.1 房地产销售准备 4.1.1 了解项目整体销售计划 4.1.2 销售文件及道具的准备 4.1.3 销售现场的准备 4.1.4 销售人员的准备 过程4.2 接待客户 4.2.1 积累客户 4.2.2 迎接客户 4.2.3 推介楼盘 4.2.4 客户需求判断 4.2.5 深入洽谈 过程4.3 客户追踪 4.3.1 客户追踪的准备 4.3.2 电话追踪 过程4.4 成交签约 4.4.1 解释房价计算并制定客户置业计划 4.4.2 促使成交 4.4.3 成交收定 4.4.4 签订合同 过程4.5 协助办理交付 4.5.1 办理入住 4.5.2 代办产权 过程4.6 客户资源管理 4.6.1 客户资源管理 4.6.2 CRM软件系统简介附录A 《中华人民共和国城市房地产管理法》附录B 商品房销售管理办法》参考文献

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