

<<赢在售楼部>>

图书基本信息

书名：<<赢在售楼部>>

13位ISBN编号：9787561142356

10位ISBN编号：7561142358

出版时间：2008-6

出版时间：大连理工大学出版社

作者：黄维

页数：376

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>

<<赢在售楼部>>

内容概要

本书从地产销售经理的必备职责、销售技能的培训、销售现场的把控、销售团队的管理等方面系统、全面地阐释了销售经理所需要掌握的专业知识。

作者将自己在实际操盘总结的经验和技巧添加于文中，增加了本书的可读性。

另外，全书附带大量销售类的工具型附件，为销售团队提供第一手全面、大量、翔实的销售表格，从而提高销售团队的工作效率。

<<赢在售楼部>>

作者简介

黄维，任中山大学房地产教育中心主任，清华大学房地产总裁班客座教授，鼎太地产咨询机构董事长，合才企业咨询机构董事总经理，国家劳动部“房地产策划师”广东省鉴定组专家，中山大学、清华大学、北京大学等所属培训机构特约讲师。在全国巡回培训过百场，极受好评。

书籍目录

第一步 提升专项职责和制胜素质 核心解读：提拔优秀的销售人员 理顺销售经理职责范畴 提升销售培训技巧 打造过硬专业素质 战略效果：技术型人才 管理型人才 职能要求：明确职能主旨 提升专业技能

第二步 把握市场调查三大要点 核心解读：熟悉房地产市场 最快速地获得市场信息 对市场做出准确判断 指导销售人员开展工作 战略效果：立足一线市场 快速获取信息

第三步 把控销售的统筹计划及预算 核心解读：找到合适的工作方法和管理工具 在项目销售前做细致的筹划和预算 战略效果：选用合适的工作方法和管理工具 制定出周密的销售计划和销售预算 职能要求：控制销售节奏 拟定销售计划 把控销售价格

第四步 制定营销策略及市场推广方案 核心解读：制定营销工作计划 组织销售人员开展工作 制定营销策略 保证销售计划的完成 确定广告全年目标和阶段目标并实施 战略效果：详细制定营销文字 严密组织实施 职能要求：挖掘项目优势 评估广告效果 制定活动营销 运用营销模式

第五步 高效管理销售现场

第六步 制定销售团队管理方案

第七步 建立及管理客户服务体系

第八步 必备最实用销售管理工具箱

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>