

<<房地产营销人员完全教程>>

图书基本信息

书名：<<房地产营销人员完全教程>>

13位ISBN编号：9787564103231

10位ISBN编号：756410323X

出版时间：2006-7

出版时间：东南大学出版社

作者：盛承懋

页数：331

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>

<<房地产营销人员完全教程>>

内容概要

本书是根据全国房地产营销员资格考试和全国房地产营销师资格考试的基本知识体系选编而成的。

本书在强调房地产营销人员应具备的房地产营销理论知识的同时，特别注重介绍房地产营销的实践操作方法，是一本理论和实践相结合的指导用书，可作为房地产企业经营者、营销策划和销售人员的读物，也可作为大、中专院校相关专业房地产市场营销课程的配套参考书。

<<房地产营销人员完全教程>>

书籍目录

第一部分 房地产与房地产开发的基本知识 第1章 房地产营销员的条件和职业道德 1.1 房地产营销员的条件与素养 1.2 房地产营销员的职业道德 第2章 房地产与房地产业 2.1 房地产 2.2 房地产业 第3章 房地产开发建设 3.1 房地产开发建设过程 3.2 房地产投资和资金的取得 3.3 房地产土地使用权的取得 3.4 房地产交易与中介 3.5 房地产消费与物业管理 3.6 房地产价格构成与决定 第4章 房地产买卖合同及房地产交易税费 4.1 合同的基本法律知识 4.2 房地产买卖合同 4.3 房地产交易税费 4.4 二手房交易的相关基础知识 第5章 建筑与规划的基本知识 5.1 建筑与建筑构造 5.2 建筑识图的基本知识 5.3 主要的建筑材料 5.4 住宅小区规划 5.5 住宅新概念与创新设计 5.6 办公楼、商铺的相关基础知识 第二部分 房地产营销的基本知识 第6章 房地产市场营销导论 6.1 市场营销的概念 6.2 房地产市场的概念与分类 6.3 房地产市场营销 6.4 房地产市场营销环境 第7章 房地产营销组合(5P理论) 7.1 房地产产品策略(Product) 7.2 房地产价格策略(Price) 7.3 房地产营销渠道策略(Place) 7.4 房地产促销策略(Promotion) 7.5 房地产公共关系策略(Public Relationship) 第8章 房地产市场调查 8.1 房地产市场调查概述 8.2 房地产市场供给需求与竞争项目的调查 8.3 房地产不同营销阶段的市场调查 8.4 房地产市场调查的内容 8.5 房地产市场调查的方法 第9章 房地产营销策划 9.1 房地产市场细分 9.2 房地产目标市场选择 9.3 房地产市场定位 第三部分 房地产营销实践 第10章 房地产销售管理 10.1 房地产销售管理的基础知识 10.2 房地产销售人员管理 10.3 销售案场的管理及管理制度 10.4 房地产销售的客户管理 第11章 房地产销售全程模拟与技巧 11.1 房地产销售的全程工作程序 11.2 客户寻找 11.3 客户接待 11.4 客户洽谈 11.5 客户追踪 11.6 客户签约 11.7 异议与常见问题处理

<<房地产营销人员完全教程>>

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>