

# 《房地产中介门店经理管理实用手册》

## 图书基本信息

书名：《房地产中介门店经理管理实用手册》

13位ISBN编号：9787115437904

出版时间：2016-12

作者：赵大君

页数：234

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《房地产中介门店经理管理实用手册》

## 内容概要

《房地产中介门店经理管理实用手册》主要针对刚晋升为店经理的从业者的培训。上篇围绕着店经理成长：逐步意识到自身管理上的一些问题，从“管理自我”阶段开始展开，分为三个模块；中篇围绕着：如何更好的管理经纪人以及如何与上级展开良好沟通为主，分为五个模块，我们称之为：“管理他人”；下篇围绕着上任初期店经理应该掌握的基本业务管理的四个模块展开，我们简称为：“管理业务”。

# 《房地产中介门店经理管理实用手册》

## 作者简介

赵大君，房地产从业十年，主要负责房地产企业培训体系搭建，企业内训师发展及培养，培训课程调研研发及授课。从一名基层的房地产经纪人做起，曾任店经理、区域经理、总监助理，培训师，培训主管、培训经理。有丰富的一线营销团队管理经验及培训授课经验，多年来在国内多家房地产中介企业授课，累计授课上千课时，培训学员过万人。国家高级企业培训师、北京市职工教育协会培训师专业委员会副主任、北京市策划联盟委员、中国教育战略协会委员、宏图锦教育机构高级培训师、国内房地产中介行业资深培训师；主要负责企业运营管理架构以及培训体系搭建，多年来专注于国内房地产中介企业直营及特许连锁、房地产门店管理实务以及商业模式的深度挖掘与创新、企业内训师发展及培养，培训课程调研研发及授课。先后就职于伟业我爱我家集团北京分公司、21世纪不动产中国总部培训经理。中国房地产经纪人大学签约特聘讲师。其中国房地产经纪人大学租赁系列课程点击率上万次，一致受到学员好评！主要讲授：房地产中介类，通用管理类、领导力、等相应课程。先后在北京、上海、成都、昆明、杭州、西安、温州、青岛、济南、天津开过房地产专场培训。

## 书籍目录

### 目录

#### 上篇 自我管理

##### 扮演好房地产经纪店经理的角色

一个房地产经纪企业的成功与否，从某种意义上说，就是这个连锁企业主管店经理的综合管理能力水平的体现。角色定位对于店经理成长来说是必不可少的一环，并使自身由业务型人才向管理型人才转变。1 第章  
房地产经纪店经理的基本技能..... 4

店经理角色定位..... 7

店经理的5 个角色..... 12

店经理和骨干经纪人的区别..... 16

如何转变角色..... 18

成功的房地产经纪店经理的特质..... 20

##### 房地产经纪店经理要培养效能第一的习惯

房地产经纪店经理管理技能的提升是企业发展重要的一环，如何自我管理时间及效能，是职业经理人非常重要的一课。首先要搞清时间管理的核心概念，并重新认识到时间管理与工作组织的重要性与紧迫性。掌握个人时间管理的核心步骤，明确时间管理的策略，并能按照事情的重要性和紧急性，进行有效的排序和安排。

#### 2 第章

认识时间管理..... 25

房地产经纪店经理如何高效管理时间..... 27

时间管理的百宝箱..... 31

房地产经纪店经理如何管理他人的时间..... 34

时间管理的九大要诀..... 38

##### 管理好自我的首要任务是认知自我

想要管理好自我，首先要了解自我，知道自己的长处与短板，说知人者智，自知者明。一个人只有了解别人和自己，才能很好地因地制宜，与别人有良好的互动，所以优秀店经理要做的第一件事就是认知自我，知道自己的斤两，知道自己的强项和短板，知道自己应该站在什么位置上，应该往哪里走，不往哪里走，这才是智慧的人。

#### 3 第章

什么是行为风格..... 42

识别四种行为风格..... 44

如何与不同行为风格的人进行沟通..... 46

运用风格理论建设团队..... 48

#### 中篇 经纪人管理

##### 怎样组建一支高效团队

团队里每一个人都不相同，高矮胖瘦不同，能力、经验也不相同，房地产经纪店经理不要因为这些不同而差别对待每一个人，而是要把大家凝聚在一起，使团队中每一个人都具有鹰一样的能力，使整个团队能具备雁一样的合作力，最终形成一支能力强又团结的鹰雁团队！

#### 4 第章

我们为什么要招聘？..... 56

谁是你招的人..... 61

如何招聘到有素质的经纪人..... 69

什么是团队中的核心力量..... 74

团队成员的差异化化管理..... 78

团队建设五阶段及遇到的几种情况的解决办法..... 82

房地产经纪店经理这样带训经纪人的

古人云：其身正，不令而行，其身不正，虽令不行。这句话虽浅显易懂，但恰恰是最关键、最根本的问题，房地产经纪店经理必须先提高自身要求，加强自身修养，才是为师之本。这就要求房地产经纪店经理要严格要求自己，通过不断的自我完善与调整让经纪人尽快成长，增加自己店面业绩。下面我跟大家分享一下：关于带训一个口诀：想要做好带训，就要完成以下这几个事情，我们称之为“三五五三四法则”，就是带训三原则、五步骤、五个技巧、三大任务、四大阶段。下面我从这些方面跟大家分享一下我们的心得体会。

## 5 第章

带训的意义.....	90
带训中常见的误区.....	93
带训的原则及步骤.....	103
在岗辅导的5 个技巧.....	110
带训的三大任务.....	117
带训的四大阶段.....	119

房地产经纪店经理最善于激励经纪人

美国哈佛大学教授詹姆士指出：实行计时工资的经纪人仅发挥其能力的20% ~ 30%，而在受到充分激励时，可发挥至80% ~ 90%。激励是一种有效的领导方法，它能直接影响经纪人的价值取向和工作观念，激发经纪人创造财富和献身事业的热情。激励经纪人对于店经理来说是一项非常重要的技能，使用得当会给团队带来无限的力量，尤其在销售团队中，激励无时无刻不在。

## 6 第章

激励的作用.....	124
激励需求理论.....	126
激励的方式方法.....	129
赞赏经纪人是最佳的激励方式.....	134

只有高效沟通才能管理好房地产经纪店面

上下同欲者胜。良好的沟通是打造团队凝聚力和企业核心竞争力的基础。在工作中，房地产经纪店经理需要与上级、下级、相关部门，尤其是客户进行各种不同层次的沟通，房地产经纪店经理所具备的与经纪人沟通的能力需要加强，因为这是从战斗员到指挥员转变的关键，也是一个团队取胜的绝对保证。

## 7 第章

高效沟通的重要性及目的.....	138
沟通的误区及解决方法.....	140
高效沟通者的9 个特征.....	142
如何与你的上司沟通.....	144
同级间有效沟通协作的方法.....	145
如何与团队进行沟通.....	147
与不同类型人沟通的技巧.....	148
如何与经纪人沟通.....	149

房地产经纪店经理要学会委派工作

委派工作对于每一个房地产经纪店经理来说都是必要的。委派工作能让你从工作中更好地解脱出来，能让你有更多时间去考虑团队发展，让经纪人得到信任，建立工作信心。但在实际中，许多经纪店经理并不一定是委派任务的高手。他们虽然也分配任务，但对任务的情况、部

下的情况却不完全了解。所以，房地产经纪店经理要学会委派工作。

## 8 第章

有效授权的重要性.....	153
不愿委派工作的原因.....	156
委派工作前要界定目标，选择对象.....	157
诊断经纪人发展阶段.....	160
匹配适当的授权方法.....	161
界定结果的授权沟通.....	163
授权后的工作跟进.....	165

## 下篇 业务管理

### 房地产经纪店经理首先学会目标的制定

一个人或是一个团队要想成功首先要有一个清晰明确的目标。房地产经纪店经理制定有效目标，是作为一个职业经理人非常重要的一个环节，目标管理设定与实施及通过报表发现问题，是店经理很重要的能力。9 第章

目标及目标管理的作用.....	172
有效目标的制定.....	176
店经理的目标分解.....	179
目标的实施与追踪.....	184

### 房地产经纪店经理这样开高效会议

对于团队来说，想让相关信息在最短时间内，达到传递最广、最真实、最有效的方式就是会议。同时，晨会是会议中的一项重要工作。高效会议对于房地产经纪店经理来说是一项非常重要的技能，使用得好会给团队带来无限的力量。尤其是销售团队，必须每天都要召开高效有内容的会议。

## 10 第章

开晨会的误区.....	189
晨会的重要性.....	190
晨会中存在的问题.....	192
开好晨会“三部曲”.....	192
提升会议质量的方法.....	197

### 房地产经纪店经理要用心做好信息开发

在管理中，最重要的一个环节就是如何做好信息开发管理，房地产经纪行业就是信息的行业，谁掌握了信息，谁就掌握了市场的主动权。信息开发管理不是简单地把信息收集回来，而是根据不同情况获取更多有效信息及信息获取后的追踪及管理，使房地产经纪店获得更多的房客源，从而为成交打下坚实基础。

## 11 第章

店面信息开发的误区.....	204
信息开发前的准备.....	205
信息开发的渠道.....	208
信息开发追踪管理三大阶段.....	213
及时处理开发成果.....	219

### 房地产经纪店经理必须掌握的集中约看管理

在房地产经纪店经理管理业务中，一个非常重要的能力就是集中约看的管理。能否做好集中约看管理是一个店经理综合素质的表现，也体现了他对资源合理调配的能力，因此经理需要了解集中约看的好处、掌握集中约看的具体流程、方法及注意事项。集中约看使用得合理得当，能快速使房客源成交，提高自己店面的业绩，迅速占领市场。

## 12 第章

集中约看的好处和失败的原因..... 223

集中约看的具体流程..... 225

## 新时代新模式互联网 + 房产买卖租赁

近一段时间，许多房主、房东为了尽快出售、出租房屋，把售金、租金下调，但效果仍不明显。房源多，出售、出租难？还是其他原因？很多买房者、求租者平时工作繁忙，没有过多时间去搜集这些售房、租房信息，而互联网的强大传播能力，可以让你尽快查到符合自己需求的信息，可以说，“贴纸条”出售、出租的时代早已过时。现在北上广深这些一线城市的中介自己的网站、手机的APP 软件大行其道。

13 第章

# 《房地产中介门店经理管理实用手册》

## 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：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)