

《我是售楼员:房地产销售冠军成长簿

图书基本信息

书名：《我是售楼员:房地产销售冠军成长笔记》

13位ISBN编号：9787302428476

出版时间：2016-2-1

作者：隋钢

页数：424

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

《我是售楼员:房地产销售冠军成长薄

内容概要

这是一部售楼宝典。这是一部职场生存指南。这是一部描写房地产售楼员的小说，全书分上、下两册，共分100个小节章，从多个经度和纬度来审视售楼员的工作、酸甜苦辣史成长历程及房地产行业的发展史。小说以主人公职业成长为主线展开。他先后从业于4个不同的公司，以自身实际工作经历，从售楼员这一最基层员工的视角，描述10多年来中小城市的房地产发展史，并融合房地产营销培训、接客、逼定、成交、管理、调研、策划、宣传、操盘等全过程专业内容，重点刻画当今社会的企业内耗、职场斗争、各种规则的残酷现实。

《我是售楼员:房地产销售冠军成长簿

作者简介

作者本名隋连刚，资深地产人士，房地产学术理论专家，地产精英论坛网CEO，地区房地产营销界领军人物，创建多个极具影响力的地产精英和行业组织。

房地产从业十余年来，在多个大中城市操盘各类型房地产项目，取得优异业绩，为业内多项记录保持者。同时十多年来在各类媒体上发表学术理论和专业文章两百多篇，是十多家省市级主流媒体的撰稿人、专栏作者、栏目主持人、房产专家顾问。

书籍目录

- 上册1. 我有一个梦想 1
2. 我要当售楼员 3
3. 我终于当上了售楼员 6
4. 我的竞品调研 9
5. 我的售楼员的目标 13
6. 我要做合格的售楼员 17
7. 我的第一次接待 20
8. 我的第一单业绩 23
9. 我的另一种售楼价值 28
10. 我的第一次发拥和欠拥 32
11. 再次出征 36
12. 重燃战火 37
13. 企业理念 40
14. 系统培训 43
15. 规划设计 48
16. 目标导向 51
17. 工作例会 54
18. 宣传推广 57
19. 市场动态 60
20. 开放蓄客 63
21. 成本核算 67
22. 接待客户 72
23. 认筹落定 77
24. 团队调整 81
25. 案场扭转 85
26. 目标扭顺 88
27. 管理考核 92
28. 临门一脚 97
29. 团队管理 101
30. 使命终结 105
31. 全新的开始 109
32. 新媳妇见公婆 112
33. 展开全面的调研 115
34. 整本大套的培训 120
35. 我要做售楼冠军 133
36. 宣传和预热 143
37. 市场和竞品分析 147
38. 案场开放活动不算成功 150
39. 接待客户不是轻而易举的事情 154
40. 蓄客期格外细致、重要 157
41. 价格体系方案 161
42. 解筹和优惠 164
43. 热销所带来的纠纷 168
44. 再一、再二、再三 172
45. 销售队伍的激励是成功的首要 177
46. 逼定就是这么简单 180
47. 竞争是多方面的 184

48. 发下来才是绩效 189
49. 终点后面往往是起点 193
50. 活到老学到老 197
51. 新的营销理念 200
52. 偶然的机会有 203
53. 规划方案A、B、C 207
54. 新颖有效的行销队伍 210
55. 招商和营销,谁为谁服务 213
56. 商业项目的激励措施 216
57. 什么是商业、什么是住宅? 220
58. 组长们的各种竞争 224
59. 5亿多元的开盘成果 229
60. 有起点就一定有终点 234
- 下册1. 重打锣鼓另开张 239
2. 铺垫、引导、造势 242
3. 前景看似光明 246
4. 团队氛围至关重要 250
5. 心思放在哪里,成绩就出在哪里 254
6. 大染缸的作用不容小视 259
7. 知面易,知心难 262
8. 不是机会,才是机会 266
9. 新官上任三把火 270
10. 利益面前无良知 274
11. 成功来源于良好的制度 279
12. 售楼处和样板区开放 284
13. 经济问题过后,一定是作风问题 288
14. 走自己的路,让自己无路可走 292
15. 瞒天过海,破釜沉舟 296
16. 一波刚平,一波又起 300
17. 有恃无恐,无法无天 304
18. 铿锵三人行 309
19. 有一屁股的道理 313
20. 有一利必有一弊 317
21. 拿着鸡毛当令箭 321
22. 一失足成千古恨 325
23. 一分付出,一分收获 329
24. 辛酸荣辱只有自己知道 333
25. 吃得苦中苦,方为人上人 338
26. 操盘手的解析 342
27. 创业难,守成更难 350
28. 机遇往往也是危机 354
29. 不见硝烟的战争 358
30. 1+1不等于2 362
31. 醉翁之意不在酒 367
32. 专治各种不服 370
33. 踮着脚走路,是走不远的 373
34. 不要感情用事,也不应该感情用事 377
35. 什么错都别人的错 381
36. 一人、二面、三刀 384

《我是售楼员:房地产销售冠军成长簿

37. 接待、逼定、临门一脚 388
38. 上有所好、下必甚焉 393
39. 忘掉一个人的好很容易，忘不掉一个人的错很难 397
40. 张公吃酒李公醉 402

《我是售楼员:房地产销售冠军成长簿》

精彩短评

1、书中主角田童，在看到自己的同事为了销售出去，将一套不好的房子卖给了一对老年人，自己深受触动，所以在之后的从业生涯中，立誓要用正能量来走完自己的售楼生涯。他的这番信念没有白费，他诚心服务的业主，都给他源源不断的新的客户，一直成为忠诚客户。

《我是售楼员:房地产销售冠军成长薄

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