

《房地产销售实务》

图书基本信息

书名：《房地产销售实务》

13位ISBN编号：9787504595447

10位ISBN编号：7504595446

出版时间：2012-4

出版社：中国劳动社会保障出版社

作者：彭玉蓉

页数：185

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

《房地产销售实务》

内容概要

《房地产销售实务(任务驱动型教材)》根据高等职业教育人才培养的目标和要求,以及房地产销售岗位的工作内容和职业能力要求,结合房地产项目销售的实际过程,以典型案例为载体,以工作场景为依托,按房地产销售工作的业务流程来组织相关教学内容。《房地产销售实务(任务驱动型教材)》共设三个模块:房地产销售准备、房地产现场销售和房地产销售管理。

《房地产销售实务(任务驱动型教材)》采用“模块—任务”的模式进行编写,每个任务都按“任务引入、任务分析、相关知识、任务实施、技能训练、思考与练习”的顺序安排教学内容,理论与实践相结合,使学生在实践中加深对专业知识、技能的理解和应用,促进职业能力的形成和职业素质的培养。每个任务前都设置有学习目标,引导学生自主学习。

《房地产销售实务(任务驱动型教材)》由彭玉蓉任主编,关红丽任副主编,黄常运、李海霞参加编写,陶全军审稿。模块一由彭玉蓉编写,模块二中任务1至任务4由关红丽编写,任务5至任务7由黄常运编写,模块三由李海霞编写。本教材部分图片由北京远洋嘉业房地产经纪有限公司提供。

书籍目录

模块一 房地产销售准备

- 任务1 制订房地产销售计划
- 任务2 组建项目销售团队
- 任务3 进行房地产销售培训
- 任务4 准备房地产销售资料
- 任务5 准备房地产销售现场

模块二 房地产现场销售

- 任务1 接听售楼热线
- 任务2 接待客户
- 任务3 沙盘讲解、带看工地现场和样板房
- 任务4 洽谈与计价
- 任务5 客户追踪与成交收定
- 任务6 签约成交
- 任务7 收房办理产权

模块三 房地产销售管理

- 任务1 销售部日常管理
- 任务2 房地产销控管理
- 任务3 房地产销售客户管理(CRM)
- 任务4 房地产销售计划管理

附录 商品房销售管理办法

主要参考文献

精彩短评

1、都是基础东西。。。。。

《房地产销售实务》

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