

《房地产市场营销实训教程》

图书基本信息

书名：《房地产市场营销实训教程》

13位ISBN编号：9787302214946

10位ISBN编号：7302214948

出版时间：2009-12

出版社：清华大学出版社

页数：228

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

《房地产市场营销实训教程》

内容概要

《房地产市场营销实训教程》吸收了房地产市场营销领域的先进理念，由编者结合多年的教学经验及营销实践，并参考了大量的相关书籍、资料编写而成。《房地产市场营销实训教程》坚持以能力为本位，以实践为基础，以学生为主体，确立课程体系和教材内容。全书共分为11个模块，全面系统地阐述了房地产市场营销的基本原理、概念和实践理论。附录部分为房地产市场营销人员应熟悉的房地产领域的相关法律、法规。各模块的实训目标、相关知识、实训课题、案例分析及实训练习一线贯穿，整体一致，强调对学生能力的培养，突出实训特色。

《房地产市场营销实训教程》针对高职高专需求编写，与国家职业标准紧密联系，可供各类高职高专院校房地产经营管理专业、物业管理专业及相关专业师生作为教材使用，也可供从事房地产营销工作的有关人员参考。

《房地产市场营销实训教程》

书籍目录

模块1 导论	1.1 相关知识	1.1.1 房地产	1.1.2 房地产业	1.1.3 房地产市场营销	1.1.4 我国房地产市场营销的发展现状及趋势	1.2 实训课题	认识房地产市场营销												
模块2 房地产市场营销环境分析	2.1 相关知识	2.1.1 房地产市场营销宏观环境	2.1.2 房地产市场营销微观环境	2.1.3 消费者的购买行为	2.2 实训课题	2.2.1 房地产市场营销宏观环境分析	2.2.2 房地产市场营销微观环境分析	2.2.3 消费者的购买行为分析	2.2.4 房地产市场竞争对手分析										
模块3 房地产市场调查与分析	3.1 相关知识	房地产市场调查	3.2 实训课题	房地产市场调查	模块4 房地产市场细分与目标市场选择	4.1 相关知识	4.1.1 房地产市场细分	4.1.2 房地产目标市场的选择	4.2 实训课题	房地产市场细分与目标市场选择									
模块5 房地产市场营销产品策略	5.1 相关知识	5.1.1 房地产产品定位	5.1.2 产品差异化策略	5.1.3 产品品牌策略	5.1.4 房地产产品组合策略	5.1.5 房地产新产品设计	5.2 实训课题	5.2.1 房地产产品定位	5.2.2 房地产产品策略——差异化策略	5.2.3 房地产产品策略——品牌策略	5.2.4 房地产新产品设计								
模块6 房地产市场营销价格策略	6.1 相关知识	6.1.1 房地产定价方法	6.1.2 房地产定价策略	6.1.3 房地产垂直价差和水平价差	6.1.4 房地产价格调整策略	6.2 实训课题	6.2.1 房地产定价程序和方法	6.2.2 房地产定价策略	6.2.3 房地产价格调整策略	模块7 房地产市场营销促销策略	7.1 相关知识	7.1.1 房地产促销概述	7.1.2 房地产促销的方式	7.1.3 房地产促销组合策略	7.2 实训课题	7.2.1 人员推销策略	7.2.2 广告策略	7.2.3 营业推广策略	7.2.4 公共关系活动策略.....
模块8 房地产市场营销渠道策略	模块9 房地产市场营销新概念	模块10 房地产市场控制	模块11 购房贷款的运作	附录	参考文献														

《房地产市场营销实训教程》

精彩短评

- 1、书的质量不错，送货也很及时。
这是我们上课使用的一本教材，所以，内容就不多评论了。
个人觉得，后面的营销实例，更好一些。
总之很满意~
- 2、书很不错！给学生上课不错1

《房地产市场营销实训教程》

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:www.tushu000.com