

<<轻松售楼>>

图书基本信息

书名：<<轻松售楼>>

13位ISBN编号：9787030132208

10位ISBN编号：7030132203

出版时间：2004-12

出版时间：科学出版社

作者：丸山景右

页数：183

译者：赵儒煜

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>

<<轻松售楼>>

内容概要

“职场实战图解——营销系列”主要从营销的新视角出发，旨在提供营销领域中一种全新的理念和思考处理问题的方式，为指导营销人员具体的实战方式和管理方式提出了行之有效的建议。

本书是该系列之一。

随着我国房地产热的一度升温，能够轻松的销售房地产商的各个楼盘一定能为销售人员带来不菲的收入。

通过借鉴日本在这方面的经验，尤其是在日本住宅业萧条时期，优秀楼人员的经验，一定会令所有的营销人员获益匪浅。

本书通过指导营销销售高手的成功经验。

本书主要结合具体的实例进行介绍，循序渐进了引导读者体会营销工作的秘诀。

本书适合营销人员，营销管理人员，以及个体经营者阅读；可作为市场营销专业的学生的参考读物

。

<<轻松售楼>>

作者简介

丸山景右，作为积水家园的营销员，以卓越的建议手法和营销诀窍，取得了无数惊人的销假训业绩。先后任职营业所长，事业次长。40岁开始独立，成立了瑞克公司。

在那以后，人作为住宅业特有的智囊，在咨询方面做出了巨大的贡献。以“ 共育 ” 为宗旨，全力以赴指导营销员工作，给他们以强大的力理。悉心传授营销乐趣，以为终身之任。

<<轻松售楼>>

书籍目录

第1章 巨变中的住宅销售环境 1 巨变中的住宅业现状 2 住宅销售没有魅力 3 住宅为什么推销不出去呢？
4 住宅需求的实际情况 5 客户刻意追求的是什么 6 以性能取胜，领导住宅市场第2章 智慧营销、轻松获胜 1 做一流的住宅营销员的条件 2 有效利用的信息，以情动人 3 没有介绍销售，就无法推销出去——太田纯人生 4 不让客户感到兜售，就是成功——吉冈秀和先生 5 团队精神出众的优秀店铺的秘诀——积水家园群马分店第3章 贴近地域型企业提高营业额的关键 1 从香蕉贩子到老奇玉县住宅企业的首位——北极星集团 2 营业地区限定在半径为一点二千米内——北极科技股份有限公司一乃割营业所 3 遵守建造住宅的规则，态度明朗——伊藤工股份有限公司 4 从工程监理到营销的华丽变身——多多良股份有限公司 5 外行营销组挑战订建住宅第4章 推进大受欢迎的的电气化住宅，打开销路 1 在电气化住宅建设中，不要追随其他公司——*建筑股份有限公司 2 继承传统技艺，以年轻的营销实力来完善自我——大河内建筑股份有限公司..... 第5章 成为住宅销售高手的铁则

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>