

<<房地产经纪门店店长执掌>>

图书基本信息

书名：<<房地产经纪门店店长执掌>>

13位ISBN编号：9787807303978

10位ISBN编号：7807303972

出版时间：2007-1

出版时间：学林出版社（上海学林图书发行部）

作者：上海市房地产经纪行业协会 编

页数：253

字数：250000

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>

<<房地产经纪门店店长执掌>>

内容概要

房地产经纪门店是房地产中介企业运行的主要载体，在房地产业的发展 and 房地产市场的繁荣过程中起到了十分重要的作用。

房地产经纪门店根据新的形势、新的要求进一步完善发展，是房地产中介服务业健康持续发展的重要环节。

如何根据行业特点、市场形势编撰一本适合房地产经纪门店的专业教材，提高相关专业人员整体素质和工作能力，是一个重点问题。

为了更好地推动房地产中介服务市场的发展，提升房地产中介服务效能和质量，上海市房地产经纪行业协会组织编撰了《房地产经纪门店店长执掌》，这是国内关于房地产经纪门店方面的第一本专业书籍。

<<房地产经纪门店店长执掌>>

书籍目录

序第一章 房地产经纪门店的地位和作用 第一节 房地产经纪门店的涵义 一、房地产经纪门店的涵义 二、房地产经纪门店设立的条件和程序 三、房地产经纪门店的基本类型 四、房地产经纪门店的经营范围 五、房地产经纪门店经纪业务特点 第二节 房地产经纪门店的地位 一、房地产经纪门店的法律地位 二、房地产经纪门店是经纪业务的经营场所 三、房地产经纪门店是经营成本的核算单位 四、房地产经纪门店是房地产经纪机构的品牌形象窗口 五、房地产经纪门店是企业初次分配的单位 第三节 房地产经纪门店的作用 一、沟通供需信息, 提供专业咨询 二、促成双方交易, 提高交易效率 三、维护公平买卖, 保障交易安全 四、增加企业效益, 促进企业发展第二章 房地产经纪门店的开设 第一节 门店选择的意义及前期工作 一、选择门店的意义 二、选择门店的条件 三、选择门店的前期工作 第二节 门店选择的程序及因素 一、门店选择的程序 二、门店选择的因素 三、门店选址的原则及方法 四、门店选址的评估和租赁 第三节 门店的装潢布置及开业准备 一、门店外部形象设计 二、门店内部的设计和布局 三、门店的装潢配置 四、门店开业的相关手续 第四节 店容店貌及员工仪表 一、店容店貌 二、员工仪表 三、服务管理 四、安全防范第三章 房地产经纪门店的经营管理 第一节 房地产经纪门店经营管理的主要内容 一、经营与管理的内涵 二、制订门店的经营目标及实施细则 三、指导、监督及考核经纪人实施目标 四、制订门店经纪业务的工作流程 五、房地产经纪业务的动态管理 六、建立门店的业务台账和档案制度 第二节 房地产经纪门店的经营规范 一、遵守法律、法规和市场行为规则 二、遵守市场规则, 促进行业发展 三、遵守房地产经纪执业规则 四、建立店纪、店规, 营造门店品牌 第三节 房地产经纪门店的投诉处理 一、建立客户投诉处理的流程 二、客户投诉案例分析、规范经纪行为 三、突发事件、意外事件的处理 四、突发事件、意外事件危机的防范第四章 房地产经纪门店的房源管理 第一节 房源概述 一、房源的内涵与构成要素 二、房源的基本特征 三、房源对门店的重要性作用 第二节 房源的开拓与获取 一、房源开拓的渠道与方法 二、房源开拓的基本原则 三、房源开拓的去伪存真 第三节 房源的管理与利用 一、房源的管理 二、房源的分类 三、房源信息的处理 四、房源信息的利用第五章 房地产经纪门店的客源管理 第一节 客源的一般概述 一、客源的内涵及构成要素 二、客源的基本特征 三、客源和房源的关系 第二节 客源的开拓 一、客源的开拓渠道和方法 二、客源开拓的策略 三、经营良好的客户关系 第三节 客源的管理 一、客源管理的对象和内容 二、客源管理的原则 三、客源信息的利用策略第六章 房地产经纪门店的风险管理 第一节 风险管理的含义及重要性 一、风险管理的含义 二、风险管理的基本内容 三、风险管理的重要性 第二节 房地产经纪门店的主要风险及其控制 一、接受委托阶段的主要风险及其控制 二、签约阶段的主要风险及其控制 三、后续服务的主要风险及其控制第七章 房地产经纪门店的经营成本管理 第一节 门店经营成本核算的意义 一、经营成本核算的涵义 二、经营成本核算的意义 三、制订经营收入、成本和利润目标 第二节 经营成本分类和核算内容 一、经营成本的分类 二、经营成本的核算内容 第三节 经营成本核算方法 一、经营收入考核确认 二、经营成本考核确认 三、经营收入、成本、利润结算 四、降本增效, 利润最大化第八章 房地产经纪门店的信息管理 第一节 房地产经纪信息概述 一、房地产经纪信息的涵义 二、房地产经纪信息的特征 三、房地产经纪信息的作用 第二节 房地产经纪信息管理 一、房地产经纪信息管理的原则 二、房地产经纪信息的搜集 三、房地产经纪信息的整理 四、房地产经纪信息的利用 第三节 房地产经纪信息的计算机管理系统 一、房地产经纪信息计算机管理系统的主要类型 二、房地产经纪信息计算机管理系统实例 第四节 存量房经纪合同和交易合同网上备案 一、《上海市存量房经纪合同和交易合同网上备案办法》概述 二、经纪机构及其经纪人网上用户资格认证 三、房地产经纪委托合同网上备案 四、房地产经纪交易合同网上备案第九章 房地产经纪门店的人力资源管理 第一节 门店人力资源管理的内容和原则 一、门店人力资源管理的内容 二、门店人力资源管理的原则 第二节 门店的岗位设置 一、合理设置岗位 二、岗位职责描述 三、员工招募 四、指导、监督员工履行岗位职责 第三节 门店的绩效管理 一、制订绩效目标 二、制订绩效考核办法 三、实施绩效考核 第

<<房地产经纪门店店长执掌>>

四节 门店的薪酬制度及激励机制 一、薪酬制度制订 二、薪酬支付方式 三、激励机制 第五节 门店员工的培训 一、员工培训意义 二、员工培训分类 三、员工培训内容 四、员工培训形式第十章 房地产经纪门店店长综合素质 第一节 店长的基本素质 一、政治素质 二、身体素质 三、业务素质 四、心理素质 五、技能素质 六、组织素质 七、职业道德 第二节 店长的基本能力 一、经营管理能力 二、熟练执业能力 三、较强的心理承受能力 四、良好的公共关系能力 五、必要的创新能力 六、把握市场机会的能力 七、较强的组织协调能力 第三节 店长的基本品质 一、诚信自律 二、敬业忠诚 三、承担责任 四、公正公平 五、乐观热情第十一章 优秀房地产经纪门店店长经验实录 信义房产徐汇店 陈坤：坚持以身作则 拓展品牌效应 志远古北店 徐剑敏：贵在制度建设 易居臣信古北店 程瑾：践行以诚待人恪守以信对事 上房置换博山店 王岩：发挥团队力量 创建上房品牌 易居臣信静安店 周厚芬：信息、团队、服务是门店三大要素 太平洋莘松店 宋文冰：制订科学规划 谋求稳定发展 中原中介住副总监 赵家春：增强风险意识 确保资金安全 住商长宁店 刘春玫：完善售后服务提高竞争能力 上房置换长乐店 蔡慧：永葆工作激情 追求卓越业绩 本书主要参考资料 本书主要参考书目 后记

<<房地产经纪门店店长执掌>>

章节摘录

1.实业型房地产经纪机构或门店 实业型房地产经纪门店是指以租售、代理、居间为专业的房地产经纪门店。

这类门店又具体分为代理机构和居间机构。

目前代理机构主要以商品房销售代理为主要业务；居间机构或门店则以存量房（二手房）租售的居间业务为主。

当然随着房地产市场的发展变化，特别是近几年房地产市场受宏观调控的影响，一些有品牌的以二手房租售居间业务为主的房地产经纪门店也代理新建商品房的销售业务；也有一些以新建商品房销售代理为主要业务的房地产经纪机构也经营二手房租售居间业务。

于是出现了一些房地产经纪机构或门店趋向代理与居间并重。

目前以新商品房销售代理和二手房租售居间为主要业务的是我国数量最多的一类房地产经纪机构或门店。

2.顾问型房地产经纪机构或门店 顾问型房地产经纪机构以房地产营销策划、投资咨询为主要业务。

这类机构对房地产市场的研究和认识较为全面，有深度，层次高。

主要为房地产开发商和房地产投资者提供营销策划、投资分析等咨询类服务，并承担大型住宅小区、大型国际酒店、写字楼、商铺、工业楼宇等相关房地产的代理销售或居间。

3.管理型房地产经纪机构 这类机构的经纪业务主要限于其上级开发商推出的各类楼盘的租售代理及物业管理，也适当兼营其他开发商的物业代理业务，但此类机构主要是从事物业管理服务。

4.综合型房地产经纪机构 此类机构的经营范围涉及经纪、估价、咨询、培训等多方面，是一种综合性的房地产服务机构。

这类机构在国外如英国和我国香港地区较多，而目前在我国大陆仅少数大型房地产经纪机构朝此方向发展。

（三）不同规模的房地产经纪门店 房地产经纪门店按其规模大小可分为大、中、小门店。

1.小型的房地产经纪门店 门店场地小、几只台子、几把椅子、一部电话，几名从业人员。这类门店管理工作相对较少，店内员工都从事经纪业务。

<<房地产经纪门店店长执掌>>

编辑推荐

上海市房地产经纪行业协会成立于1996年12月，是上海市房地产居间介绍、代理营销、咨询策划及相关企事业单位依法自主组成的全市性行业组织。十多年来，协会加强调查研究，开展教育培训，加强行业自律管理和诚信体系建设，举办“金桥奖”和一、二手房展示会，创办协会网站（WWW.278278.com），编辑《房地产经纪》月刊，发挥了“服务、代表、自律、协调”的职能，2005年，被评为上海市先进民间组织，2006年被中国房地产行业协会评为优秀行业协会。

<<房地产经纪门店店长执掌>>

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>