

《房地产销售业成功之路》

图书基本信息

书名：《房地产销售业成功之路》

13位ISBN编号：9787800737015

10位ISBN编号：7800737012

出版时间：2003-5-1

出版社：中信出版社

作者：Kenneth W.Edwards

页数：195

译者：王成

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.tushu111.com

《房地产销售业成功之路》

内容概要

本书是房地产销售业从业者的职业导读。

写给那些已经从事房地产以及正在考虑加入房地产行业的人。

如果你报名参加了执业资格培训课程，本书将帮你把所学的课程与真正的房地产经营联系起来。因为本书的这一特色，它被广泛地当做培训课程的补充读物。

当你开始选择加入一个公司时，请认真研读第3章之后再开始你的工作找寻。

如果你的公司没有一个正式的培训计划，那么你可以利用这本书自行制定一个；如果有，那么本书作为辅助材料，将为你提供难得的观点和建议。

不管你如何使用本书，它都将会是你的“职业良友”。

《房地产销售业成功之路》

书籍目录

前言

致谢

第1章 房地产业适合你吗?

第2章 获取执业资格

第3章 选择一家公司

第4章 开始工作

第5章 开始时,有.....代理机构

第6章 签订居民住房的代理销售合同

第7章 销售房地产

第8章 登记和销售特殊房地产

第9章 要避免的问题

第10章 对付难缠的人和困难的处境

第11章 跟踪服务和客户推荐业务

第12章 生存

第13章 今后的发展方向

第14章 少数人走过的路

第15章 给特殊人士的特别启示

第16章 最后的鼓励

附录

参考文献

《房地产销售业成功之路》

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.tushu111.com