

به نام خدایی که به او اعتماد داریم

تجارب، راهبردها و افق‌های نوین در بازاریابی املاک

برنامه تجاری مشاوران املاک

دستیابی به اوج موفقیت با استراتژی‌های کاربردی

تدوین و ویرایش: بریجیت مک کرا

SIDLER
انتشارات سیدلر

<ul style="list-style-type: none"> • سرشناسه: مکری، بریجت، ۱۹۶۹ - MCreA, Bridget • عنوان و نام پدیدآور: برنامه تجاری مشاوران املاک؛ دستیابی به اوج موفقیت با استراتژی‌های کاربردی / تدوین و ویرایش بریجیت مک کرا؛ مترجم گروه مترجمین تیدلر. 	<ul style="list-style-type: none"> • مشخصات نشر: تهران: تیدلر، ۱۴۰۰. • مشخصات ظاهری: ۲۴۸ ص.؛ جدول؛ وزیری • شابک: 978-622-97007-9-2 • وضعیت فهرست‌نویسی: فیبا • شناسه افزوده: انتشارات تیدلر. گروه مترجمین • رده‌بندی کنگره: HD۱۳۷۵ • رده‌بندی دیویی: ۳۳۳/۳۳۰۶۸۴ • شماره کتابشناسی ملی: ۷۵۴۵۵۵۲ • وضعیت رکورد: فیبا
<ul style="list-style-type: none"> • یادداشت: • عنوان اصلی: • The Real Estate Agent's Business Planner: • Practical Strategies For Maximizing Your Success, c2005. • کتابنامه: ص. [۲۴۱] - ۲۴۲. • عنوان دیگر: دستیابی به اوج موفقیت با استراتژی‌های کاربردی. • موضوع: بنگاه‌های معاملات املاک -- برنامه‌ریزی • موضوع: Real estate Business - Planning • موضوع: کارگزاران معاملات املاک • موضوع: Real Estate Agents 	

SIDLER انتشارات تیدلر

تجارب، راهبردها و افق‌های نوین در بازاریابی املاک

برنامه تجاری مشاوران املاک

دستیابی به اوج موفقیت با استراتژی‌های کاربردی

تیدلر	★	ناشر
یوسف تیدلر	★	مدیر کل برنامه‌ریزی و تدوین
بریجیت مک کرا	★	نویسنده
گروه مترجمین تیدلر	★	مترجم
اول / ۱۴۰۰	★	نوبت و سال انتشار
۱۰۰۰ نسخه	★	شمارگان
وزیری / ۲۴۸ صفحه	★	مشخصات
۳۰۰ هزار تومان	★	قیمت کتاب
۹۷۸-۶۲۲-۹۷۰۰۷-۹-۲	★	شماره شابک

تهران، خیابان ولیعصر مابین میدان ونک و میرداماد، برج نگار، طبقه ۵، واحد ۱

☎ ۰۲۱ ۴۷۷۵۹۰۲۱ ☎ ۰۲۱ ۸۸۲۰۲۵۴۷

وبسایت < www.sidlerbook.com >

پست الکترونیک < info@sidlerbook.com >

کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر محفوظ و متعلق به ناشر می‌باشد و هرگونه نسخه‌برداری و کپی‌برداری کلاً و جزئاً پیگرد قانونی دارد.

فهرست

۱۵	فصل اول: ارزیابی داشته‌ها و نداشته‌ها
۱۹	گردباد
۲۶	چیدمان
۲۸	اصول
۳۰	پیدا کردن ارزش
۳۱	اصل قضیه
۳۵	فصل دوم: مبانی برنامه تجاری
۳۸	قبل از این که شروع به نوشتن برنامه تجاری خود کنید
۳۸	تجربه با ارزش است
۴۶	محاسبه حق کمیسیون
۴۶	اهداف اصلی خود را مشخص کردن
۴۷	مشخص کردن برنامه تجاری
۵۴	تقویت رشد
۵۹	فصل سوم: تهیه یک برنامه بازاریابی
۶۲	عدم برنامه‌ریزی
۶۴	بررسی رقبا
۶۷	ایجاد برنامه
۷۳	اختصاصی املاک و مستغلات
۷۷	مقرون به صرفه بودن
۸۰	برای مشاورین فعلی
۸۳	فصل چهارم: تعیین اهداف و مقاصد
۸۹	شرح برنامه
۹۱	غذای فکر
۹۳	با نشاط و سرحال بمانید
۹۸	خودت را فراموش نکن
۱۰۳	فصل پنجم: مدیریت یک درآمد متغیر
۱۰۶	اصول اولیه
۱۰۸	چالش‌های دشوار
۱۱۲	پر کردن جریان ورودی
۱۱۴	مشتری‌یابی بی وقفه پیوسته
۱۱۶	ارتقای دانش بازاریابی
۱۱۸	سازمان‌یافتن
۱۲۰	درخواست کمک
۱۲۳	فصل ششم: برنامه‌ریزی مالیاتی و آمادگی
۱۲۶	مالیات مهم است

برنامه تجاری مشاوران املاک و مستغلات



سیستمی مؤثر و ساده.....	۱۲۸
ملاحظات مهم.....	۱۳۲
چه زمانی می‌باید چیزی را ارسال کرد.....	۱۳۷
استخدام نیروی کمکی.....	۱۳۷
حرکت.....	۱۴۳
□ استراتژی‌های مدیریت مالیات برای مشاورین املاک.....	۱۴۴
فصل هفتم: رشد فردی و حرفه‌ای.....	۱۴۷
رشد حرفه‌ای.....	۱۵۰
گرفتن گواهینامه.....	۱۵۴
رشد کسب‌وکار.....	۱۵۸
□ ۸ نکته در مورد جمع کردن تیم.....	۱۶۳
□ تاکتیک‌های مؤثر مدیریت زمان برای نمایندگان املاک.....	۱۶۶
□ انتخاب‌تان درست بوده؟.....	۱۶۷
الان شروع کن.....	۱۶۸
فصل هشتم: مثل یک کسب‌وکار با آن رفتار کنید.....	۱۷۱
حس کسب‌وکار.....	۱۷۴
پول نقد بهتر از هر چیز دیگریست.....	۱۷۸
شرکت سهامی شدن: بله یا خیر.....	۱۸۲
دلایل خوب.....	۱۸۵
برخورداری از مزایا.....	۱۸۹
حضور در وب.....	۱۹۲
از حرف تا عمل.....	۱۹۴
فصل نهم: برنامه‌ریزی بلندمدت.....	۱۹۷
مراحل اولیه.....	۲۰۲
برنامه‌ریزی راهبردی برای موفقیت.....	۲۰۵
دیگر ملاحظات.....	۲۰۸
دیدگاه بلندمدت.....	۲۱۰
امروز برنامه‌ریزی را شروع کنید.....	۲۱۳
□ بیمه پزشکی برای مشاورین املاک.....	۲۱۵
□ سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات.....	۲۱۶
پیوست اول: برنامه‌های تجاری نمونه.....	۲۱۷
□ برنامه تجاری نمونه ۱: مشاور املاک تازه‌کار.....	۲۲۰
□ برنامه تجاری نمونه ۲: مشاور املاک با سابقه.....	۲۲۶
پیوست دوم: طرح برنامه کسب و کار.....	۲۳۳
منابع کتاب.....	۲۳۹