

اصول و فنون مشاوره املاک و الزامات مربوط به فروش ملک در آمریکا

(جلد دوم: روانشناسی فروش)



تأليف:

امير همايون گانجانی کيا

آفتاب



سازمان اسناد و کتابخانه ملی
جمهوری اسلامی ایران

سرشناسه	: کاشانی کیا، امیر همایون، ۱۳۴۸ -
عنوان و نام پدیدآور	: اصول و فنون مشاوره املاک و الزامات مربوط به فروش ملک / نویسنده امیر همایون کاشانی کیا.
مشخصات نشر	: تهران: آفتاب گیتی، ۱۴۰۰ -
مشخصات ظاهری	: ج.
شابک	: ۹۷۸-۶۲۲-۲۴۵۵-۶۹-۹
وضعیت فهرست نویسی	: فیبا
مندرجات	: ج. ۱: ویژگی دلالت موفق. -
موضوع	: بنگاه‌های معاملات املاک -- ایران -- بازاریابی
موضوع	: Real estate business -- Iran -- Marketing
موضوع	: بنگاه‌های معاملات املاک -- ایران -- شرح وظایف
موضوع	: Real estate business -- Job descriptions -- Iran
موضوع	: مدیریت املاک و مستغلات -- ایران
موضوع	: Real estate management -- Iran
موضوع	: موفقیت در کسب و کار
موضوع	: Success in business
رده بندی کنگره	: HD۱۳۸۲
رده بندی دیویی	: ۳۳۳ / ۳۳۲۲
شماره کتابشناسی ملی	: ۷۵۸۴۴۰۰
وضعیت رکورد	: فیبا

عنوان: اصول و فنون مشاوره املاک و الزامات مربوط به فروش ملک در آمریکا /

روانشناسی فروش

مؤلف: امیر همایون کاشانی کیا

نشر و پخش: موسسه انتشاراتی آفتاب گیتی

نوبت چاپ: اول، ۱۴۰۰

صفحه آرای: نوژن گرافیک

شمارگان: ۵۰۰ نسخه

چاپ: فدک

قیمت: ۸۵۰۰۰۰ ریال

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۴۵-۵۸۵-۹

فهرست مطالب

فصل اول.....	۹
بازاریابی فروش ملک	۹
مقدمه	۱۲
دلایل خریداران.....	۱۹
دلایل فروش فروشندگان	۱۹
فصل دوم بازاریابی و تبلیغات	۲۲
کلمات کلیدی	۲۳
مقدمه	۲۴
استراتژی های بازاریابی شخصی	۲۴
برنامه بازاریابی شخصی	۲۵
شناسایی نام در مقابل تولید چشم انداز	۲۷
نوشتن تبلیغات موثر	۲۹
رهنمودهای قانون در مسکن به شکل عادلانه	۳۹
نژاد ، رنگ ، خاستگاه ملی	۳۹
مذهب	۴۰
جنسیت	۴۰
امتیاز	۴۰