

南京首届优秀房地产经纪(中介)评选活动优秀企业巡礼之九

三大法则助中广铸就辉煌

中广置业刚成立时,在南京二手房市场上还是一个小小公司。经过六七年的发展,已成长为南京房产经纪行业的著名品牌...

诚信——自始至终

走进中广置业,一眼就可以看到墙上的标语——做人要诚信,做事要诚信。自中广置业成立开始,这条标语就伴随着它的成长...

专业——精益求精

中广置业作为一个专业品牌公司,提供的却不仅仅是看房、签合同、收佣金这些简单的服务,它拥有一套完整详细的工作流程...

受到免费房产咨询、法律咨询、房产评估等多项附加服务,这些服务能增加消费者的购房知识。此外中广还设置了市场研究中心...

“台上三分钟 台下十年功”,一个专业的公司决不是一朝一夕成就的,它是一个企业不断努力培养的结果...

服务——无处不在

一位著名的企业家说,“服务是企业发展的生命线”,市场发展到最后,产品同质化严重,要从中脱颖而出,所依靠的只能是服务。

为不断提高服务质量,中广置业连续两年进行了全国范围的“优质服务”活动。该活动对公司整体服务水平进行了全面检测...

见习记者 文涛

南京首届优秀房地产经纪(中介)评选活动最佳领军人物系列报道

崇尚爱,建设家

——访南京我爱我家房屋租赁置换有限公司副总经理施建军

说到南京二手房市场的领军人物,不能不提施建军。2001年,我爱我家南京公司的成立,曾经被同行惊呼“狼来了!”

稳扎稳打赢得市场

“2007年对于我爱我家来说,是值得回味的一年。我们怀着梦想,激情洋溢,迎来腾飞。这个腾飞不仅表现为业绩的腾飞...

作为公司二手房板块的核心人物,施建军有理由感慨与骄傲。在2007年,我爱我家率先捕捉到市场热点的切换时机...

2007年是二手房行业的多事之秋,深圳中天出事了,南京融众出事了,上海创辉出事了,单一追求门店数量而盲目扩张的战略脆弱不堪一击...

不拘一格选用人才

即便在市场开始转冷的时候,我爱我家连锁门店的门店盈利能力依然令同行刮目相看,但施建军认为公司最大的业绩却是“人”。

“我爱我家具有完整的招聘、选拔、培养这样一条龙的人力资源体系,这一点在业内十分难得。我们的年度员工培训成绩突出...

说到人才培养,施建军个人就是一个典型的案例。他是一名完全出自基层的老总。大学毕业以后便进入公司,成为一名经纪人。施建军骄傲地说,当年自己是一名“顶级”经纪人...

“我爱我家”赢得未来

施建军介绍说:“我们就是这样一群人,我们崇尚爱,爱员工,爱顾客;我们建设家,不仅建设自己的小家,还为顾客找到理想的家园;我们追求赢,追求顾客、伙伴和股东的多赢...

施建军说,很多时候,消费者的要求都是具有片面性的,但一般情况下,公司宁可暂时放弃自己的理由,去迎合消费者的需求。正是本着这样的用心,他坚信:“明年这个时候,我爱我家依然在这里。无论未来市场会有多么恶劣,我爱我家都不会撤离市场。”

正是全体员工都树立了正确的价值观,都对家奉献了真诚的爱,才为我爱我家赢得了人心,赢得了市场,赢得了未来。

快报记者 刘欣

满堂红 举办新春年会

2月19日下午,江宁爱涛文化中心爱涛厅人声鼎沸、灯火通明。以“团结、奋进、超越”为主题的“满堂红(南京)2008年新春年会”在这里隆重举办...

年会现场,满堂红置业相关负责人就房地产经纪市场接受了各大房产媒体的采访,表达了在南京乃至全国市场做大做强的信心和决心。

我爱我家 www.5i5j.com 租售热线:8369 8888 写字楼、商铺:8369 2967 结婚购房送大礼 500元红包大放送 河西奥体临街商铺 8327 2967 聘 店经理 房产经纪人