

房地产创新营销与创新团队管理

讲师：李豪

课程简介：新形势之下房地产项目营销和销售成功，40%来源于营销创新，60%来源于营销团队创新结构与有效管理。本课根据 2013 - 2014 两年中成效较好的项目营销团队结构与管理的案例为基础，提升全面构建 2015 年房地产营销团队管理新模式。

课程时间：1 - 2 天

课程对象：房地产企业营销管理人员，项目策划经理，销售经理、销售主管、拓客经理、房地产高级销售人员

课程大纲：

- 1 新形势之下营销团队构建特点
 - 1.1 新形势之下的营销团队管理难点
 - 1.1.1 房子不好卖了，销售不好招了
 - 1.1.2 人招多了，费用和能力不好控制
 - 1.1.3 来人少，拓客效果不佳
 - 1.1.4 来人多，但成交低
 - 1.2 新形势之下营销团队构建特点
 - 1.2.1 矩阵化
 - 1.2.2 专业分工化
 - 1.2.3 任务精细化
 - 1.2.4 动作协助化
 - 1.2.5 全民动员化
- 2 地产新营销团队工作展开模式
 - 2.1 构建五级管理制营销团队

- 2.2 八大地产渠道与八大团队工作模式
- 2.3 精确导致客户开拓模式
 - 2.3.1 精准的客户地图编制
 - 2.3.2 有效使用客户地图全方位拓客
- 2.4 数据指导拓客与有效成交
 - 2.4.1 成交客户数据分析
 - 2.4.2 未成交客户数据分析
 - 2.4.3 来访来电客户分析
 - 2.4.4 数据指导实现量变到质变
- 2.5 常规拓客工作效率提升
 - 2.5.1 数据指引与创新派单
 - 2.5.2 整合资源实现陌拜
 - 2.5.3 全方位客户渗透与拦截
- 2.6 编外经纪人构成与工作展开模式
 - 2.6.1 五类线下编外经纪人构成
 - 2.6.2 互联网（微信）等线上经纪模式与设计
 - 2.6.3 编外经纪人工作模式设计
 - 2.6.4 编外经纪人培训与日常管理
- 2.7 营销团队班制编排
 - 2.7.1 结合时点性
 - 2.7.2 结合时段性
 - 2.7.3 结合任务性
- 3 新形势之下营销团队招聘与培训
 - 3.1 创新招聘模式
 - 3.1.1 营销全岗位招聘设计
 - 3.1.2 吸引精英的招聘模式设计
 - 3.1.3 让招聘平台成为项目推广平台
 - 3.1.4 四种有效的挖营销精英方法
 - 3.2 培训设计与实施

- 3.2.1 日常培训模块
 - 3.2.2 培训的组织与效果评估
 - 3.2.3 常规化的训练设计与实施
 - 3.2.4 让培训平台成为招聘精英平台
- 4 新形势之下营销团队激励与考核
 - 4.1 新形势下营销各岗位薪酬设计
 - 4.2 有效的团队激励制定设计
 - 4.2.1 六种有效资金激励
 - 4.2.2 十种有效非资金激励
 - 4.2.3 编外经纪人和内部员工等销售奖金设计
 - 4.3 五级管理制营销团队考核模式
 - 4.3.1 考核时间设计
 - 4.3.2 考核指标设计
 - 4.3.3 考核评估与改善
- 5 新形势之下营销团队现场管理
 - 5.1 销售现场主要四大问题与解决方案
 - 5.2 有效的销售会议制度
 - 5.3 现场问题有效总结与提升
 - 5.4 营销管理的运用 OJT 的技能提升销售人员技能