

# 中介门店精细化管理训练

## 课程收益

- 激烈竞争环境下的生存之道，盈利才是硬道理；
- 未来 10 年，市场规范！区域规模化优势！业务职能细分……寻找我们的一席之地；
- 为企业管理者找到属于自己的经营模式；
- 进行成本成分比例分析解读企业未来盈利能力；
- 教您准确分析数据报表，看到数字背后的陷阱，及时调整经营策略；
- 运用管理流程、业务技巧，教您成功培养经营型店长，建设自己的虎狼之师；
- 教会店经理高效运用共享系统，有效管理企业资源；
- 创新思维拉动需求，精耕商圈四法，保持门店持续经营；
- 6 步聚焦客源法则；
- 突破常规思维，进行业绩分解规划，多纬度解析业绩来源；
- 通过互动环节深度解剖“企业兴旺，责任在我”；

## 精彩赏析

主题一：企业兴旺，责任在我

### 一、运用思维导图模式解析早夕会流程

思维导图工作在门店管理中的应用

店长四招展示早会组织艺术

精细化管理——夕会的八项收获

互动活动（一）

互动方式：绘制思维导图

互动目的：运用思维导图工具，理顺早夕会管理流程

互动内容：绘制组织夕会思维导图

### 二、行程管理

行程管理每位经理、员工深入骨髓的工作方法；

根据工作目标制定行程规划，并注重执行结果反馈与考核；

有效运用视觉行程管理；

### 三、忠诚员工培养方案

企业经营最大的成本在哪里；

突破招聘的瓶颈及如何塑造新员工；

从挖人到挖掘人解读员工成长之道；

经纪人的档案存放在店长的心理；

四、全方位数据解读看企业发展潜力

市场、资源、人员数据三位一体看企业；

业绩目标的制定、分解与汇总；

打破常规思维，进行多纬度业绩来源分析；

盈利能力分析，从成本成分分析预示企业盈利能力；

互动活动（二）：

互动方式：互动问答

互动目的：店经理有没有把门店当成自己的企业，怎样率领团队在区域内占有一席之地。

主题二：店长快速成交策略

一、运用思维导图方法聚焦房客源

七步骤聚焦动态客户

聚焦客户带看策略

聚焦房源五项特点

聚焦房源发布渠道

互动活动（三）

互动方式：绘制思维导图

互动目的：运用思维导图工具，理顺聚焦房客源管理流程

互动内容：绘制组织聚焦房源思维导图

二、新环境下微信经营与端口管理

移动互联网大潮下网络发布新解

端口发布房源精讲

店长组织端口刷新发布策略

互动活动（四）：

互动方式：观看社区开发视频

互动目的：教会店长如何组织经纪人进行社区精耕；

互动内容：分享观看视频中的收获

### 三、社区精耕四项法则

一法：合理圈定标准；

二法：打造社区百事通，考核你的经纪人是否达到认识社区，了解社区、深入社区的程度；

三法：创新、管理、监督、检查，四步操作让社区精耕量变引发质变；

四法：学会鼓励经纪人快速自我推销；

### 四、团队建设——企业兴旺，责任在我

企业的核心竞争力，忠诚员工的培养；

考核机制锻造企业的特种部队；

实践中的视觉激励效果，建立有效的激励机制；

每位员工都是企业的一块砖；

互动活动（五）：

互动方式：分组活动

互动目的：在这样大浪淘沙的市场环境下，我们决不轻易放弃每一个团队，每一名员工。

互动内容：锻炼团队凝聚力，万众一心坚持到最后一刻。