

服务更多 客户更好

逆势突围

——团队管控 2.3.5 定律

- 新形势！新格局！新机遇！如何抢占人才培养、争夺至高点？
- 残酷的房地产市场竞争没有假期，快速成长与持续盈利路在何方？
- ? 企业招人难，好不容易招到，很快就流失了，怎么办？
- ? 面对同行挖角和员工流失，小企业如何做才能保留住公司的优秀人才？
- ? 你有被员工绑架的感觉吗？你的公司里是否有你不满意却苦于无人可用而不得不用的人呢？
- ? 销售团队该如何激励才能自动自发的的工作？
- ? 为什么？一个房地产销售团队更换店长后，三个月业绩就达到原来的三倍。房源一样，客源一样，甚至置业顾问还是一样，什么都一样，只是换了一个店长而已。

管理方法、员工激励模式、团队建设能力、销售工作氛围营造能力、业务运作能力、士气带动能力等等是团队产生良好业绩的首要条件！

本课程专门针对**经纪企业如何经营的实战性课程**，无论是你只有一家门店，还是已经拥有几十家门店，只要你的目标是希望成长，或者希望持续经营，在本课程中一定能找到经营思路和方法。课程适合于房地产经纪企业的总裁、总经理、主管运营的

服务更多 企业更好

副总经理或者运营总监、大区总监等企业高层管理者参加。

为您在动荡的房产市场独辟蹊径，引领您最强门店成长之路。

◆ 课程收益

本讲半日三个环节：

“解读企业运营最大的成本”

“招聘的 N+1 种方法”

“先培养忠诚员工，再培养忠诚客户”

通过实战案例，把 讲深、讲透、整明白，从而形成一个较完善员工忠诚的体系。

此次培训您将获得以下收获：

- 激烈竞争环境下的生存之道，盈利才是硬道理；
- 为企业管理者找到属于自己的经营模式；
- 采用“安全成交”模式，建立由内而外、自上至下的安全、高效成交流程；
- 进行成本成分比例分析解读企业未来盈利能力；
- 真正了解企业成长不同阶段的困境，并寻找到突破之道；
- 以日常管理、经营数据分析、忠诚员工培养为切入点，培养每位员工的主人意识，
培养团队凝聚力；

业务变革 组织变革

- 掌握企业人才招聘系统和培训系统的建设方法和技巧，重点突破新员工育成和提

升新人转正率

- 通过互动环节深度解剖“企业兴旺，责任在我”；

.....
管理者是员工的风向标，赵伟老师教您在激烈竞争的环境中，如何调动团队、激

.....
励团队打造一支虎狼之师！

◆ 精彩赏析

一：解读企业运营最大的成本

- 1、什么样的平台可以让员工高效的进行工作？
- 2、鱼骨架构解读，新员工招聘成长培养成本分析；
- 3、团队管控 2.3.5 定律；
- 4、中小企业如何建立快速有效的新人育成系统？
- 5、解读店经理如何协调经纪人工作与公司要求之间的关系？
- 6、考核机制锻造企业的特种部队；

二：招聘的 N+1 种方法

- 1、企业招募系统的三大构成；
- 2、如何突破思维局限，提高招聘效果？

服务更多 客户更好

- 3、新员工流失的关键节点，及提高新员工留存率；
- 4、中小经纪企业靠什么留住优秀人才？
- 5、你可以选择哪些人才保留策略？

二：先培养忠诚员工，再培养忠诚客户

- 1、忠诚员工与忠诚客户的内在联系；
- 2、“安全成交”模式带动下，新人成长的四个阶段；
- 2、解密每位精英管理者、与百万经纪人深入骨髓的工作方法；
- 3、让经纪人了解自己价值在哪里，他的收入从哪里来；
- 4、新人成长与租赁业务中彰显的服务变革与人文关怀；

互动活动：

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。