

案场管理—房企业绩倍增的终极秘笈

【课程背景】

- 1、营销新人市场冲击力不够，缺乏拼劲；
- 2、老人激情不在，没有紧迫感和挑战欲；
- 3、当面拍胸脯，表决心，背后依然如故；
- 4、整个团队战斗力低下，业绩徘徊不前；
- 5、业绩不好，总借口重重，缺乏责任感；
- 6、管理发现问题很多，不知道如何下手；
- 7、开盘现场如何管控，效果如何预期；
- 8、销售案场有流量，无销量……

任何问题归根结底都是管理的问题

管理水平每增加一分，相应的生产效率就会提高 23%

本课程从无塔思维、案场管理、日常管理、开盘管理、活动管理、自我管理、代际管理、执行力管理、激励目标管理、九个方面展开，帮企业打造一个超级营销团队。

国内首个为房地产行业中高管理层打造的管理课程

现场实操实战管理课 助你发现业绩倍增的终极秘笈

课程收益

- 1、帮助企业培养一群善于解决问题的人；
- 2、树立榜样，塑造精神领袖，打造卓越团队文化；
- 3、激发下属，让下属嗷嗷叫的狼性激励机制；

- 4、打造狼性人才成长环境，批量复制狼性销售精英；
- 5、掌握有效的房地产销售管理的工具、技能和过程；
- 6、选拔、培训、激励和考核等管理技能和方法；
- 7、掌握驱动员工高效工作的核心动力；
- 8、建立企业的核心驱动力和建立卓越团队给予系统。

管理的目标：从让人类的工作效率达到极限变成了让工作效率达到极限

课程大纲

一、智慧管理—轻松管理让人尽其用

- 1、新时代地产领袖必须打造快乐型、运动型、学习型的组织
- 2、案场轻管理 4 步骤
- 3、案场轻管理 9 大信念
- 4、案场销售团队文化管理

二、案场轻管理核心思维

- 1、当下智慧
- 2、移情换位
- 3、战胜本领恐慌
- 4、案场管理七巧板法

三、软实力团队核心能力如何构建？

- 1、从尊重人性解构人性
- 2、团队打造从先建立给与系统开始
- 3、员工新五大需求
- 4、给与系统 5*5 模型

四、如何让软实力团队快速落地？

- 1、激励之道：给与分配
- 2、影响激励方法：榜样的力量
- 3、如何设计目标激励更有效
- 4、目标管理要素图和流程图
- 5、七招绝学：走遍天下无敌手
- 6、如何释放一线员工智慧

五、代际管理—激发员工战斗力

- 1、抓好团队执行力，要有“两手”
- 2、团队执行的关键在于“理”
- 3、管理执行过程中的问题
- 4、颠覆逻辑，形成软性思维
- 5、案场团队管控的约束力四项维度
- 6、流程管事的六项执行方法
- 7、高效执行工具

六、轻管理模式：一招三式

- 1、轻管理第一式：软化冲突
- 2、轻管理第二式：淡化权威
- 3、轻管理第三式：强化边界
- 4、轻管理的“图像化”

七、90后团队无塔管理

- 1、寻找小Y：如何选拔90后员工

- 2、再加工：如何帮助 90 后尽快成为合格员工
- 3、和而不同：如何让 90 后乐于接受你的管理
- 4、融化自我：如何让 90 后有效自我管理
- 5、管理梦想：如何让 90 后保持工作激情

八、执行力管理—成果从分工开始

- 1、案场精英培养 6 部曲
- 2、如何做到知行到位
- 3、激励与绩效
- 4、案场 KPI 考核实操
- 5、高效执行的 3S 管控

九、案场管理—案场经理的一天

- 1、员工目标设计
- 2、工作流程设计
- 3、工作成果考核

十、高绩效案场团队锻造天龙八步

- 1、心中有爱
- 2、改变思想
- 3、周单元经营
- 4、设计游戏规则
- 5、持续 PK
- 6、月度绩效面谈
- 7、销售模式

8、激发员工达成目标的方法和步骤