
《房地产团队业绩管理》

课程收获：

- 理解房地产行业团队的特殊性
- 建立团队的重点工作
- 清楚管理角色的定位以及方法运用
- 了解业绩与员工管理之间关系
- 了解业绩管理方法
- 了解员工激励的原则与方法

课程时间：1天

课程内容：

第一单元：房地产工作特点与管理

- 工作性质特点
 - 工作强度大
 - 工作周期长
 - 一人必须多能
 - 工作的“闲”与“忙”
 - 看“天”吃饭
- 易产生的结果
 - 员工战斗力容易减退
 - 见效缓慢，激励也变得疲劳
 - 职能管理很难到位
 - 人员流失率高

第二单元：团队目标设定与分割

- 目标设定的原则
 - 了解自身优劣势
 - 所需培养与资源
 - 目标凿在岩石上
 - 每个人的目标与集体目标挂钩
- 团队高效能的产生
 - 案例：航空母舰的护航编队
 - 如何协同作战
 - 团队内角色的自我认知
 - 貌似我为人人，实则人人为我
- 设定目标的方法
 - 目标分割
 - 设定实际的目标
 - 设定明确的目标
 - 设定可达成的目标
 - 设定与个人利益相关的目标
- 工作计划与监督
 - 必须做到时时监督
 - 设定B计划
 - 根据不同情况设定不同方案

-
- 方案来自于讨论

第三单位：团队建设的选，训，用，留

- 如何选才？
 - 确定价值取向
 - 销售人员应有的特质
 - 两个不好的员工不如一个好员工
- 如何育才？
 - 教育与培训之区别；
 - 心态、素质教育；
 - 技术、能力训练；
 - 解惑之思辨法则；
 - 教育培训体系的建立与实施。
- 如何用才？
 - 授业的主要原则；
 - 薪酬与绩效匹配；
 - 激励机制；
 - 岗位职务说明书；
 - 制度与流程；
- 如何留才？
 - 思辨留人；
 - 情感留人；
 - 事业留人；
 - 待遇留人

第四单元：团队业绩管理

- 业绩与能力挂钩
 - 现在的能力是否能面对竞争？
 - 我该如何提升员工能力
 - 协助员工创造最大利益
- 业绩与项目挂钩
 - 扩宽经营思路多种合作
 - 寻求利润最大化项目
 - 全面专业的服务提升业绩
 - 建立全员营销意识
- 业绩与支出挂钩
 - 无处不在的节约行为
 - 推广不可盲目进行
 - 钱用在刀刃上
- 业绩与客户服务挂钩
 - 建立老客户服务奖励机制
 - 扩大二次销售与老客户转介绍几率
 - 如何做好客户体验
 - 建立完善的客户服务体系

第五单元：团队的有效激励

- 勾画远景并协助员工实现——千万不要停留在空谈上

-
- 激励无处不在——建立专属激励方式
 - 激励不只是金钱——被认可被尊重也很重要
 - 奥斯卡颁奖式的激励方式——根据不同特点设立奖励机制
 - 建立我们的“耳朵”——要能听到真实的声音
 - 案例：经理的“激励小会”
 - 理解团队的重要性
 - 团队内沟通问题的解决
 - 正确积极参与团队建设
 - 清楚管理角色的定位以及方法运用