

## 房地产营销管理技能提升与激励 讲师：李豪

**课程简介：**《房地产营销管理技能提升与员工激励》课程主要针对房地产及相关行业营销团队的管理者，通过授课、互动、案例、视频等方式的培训，如何转换思想从一名优秀的从业人员成长为优秀的管理人员，并掌握相关的管理技巧，懂得管理员工、自我激励和激励员工、同事，树立领导风格。

**课程时间：**1天

**课程对象：**房地产营销团队管理人员、房地产营销人员与销售人员等

**课程收益：**

- 1、认识优秀的房地产营销人员的特质与素养；
- 2、学习管理者应具备的管理素质与管理技巧；
- 3、掌握营销团队管理、沟通技巧、激励与自我激励技能等管理工具和技能。

**课程大纲：**

- 1 优秀营销人员的特质
  - 1.1 优秀营销六大特质
    - 1.1.1 保持好的心态
    - 1.1.2 积极
    - 1.1.3 坚持
    - 1.1.4 变通
    - 1.1.5 认同他人
    - 1.1.6 目标感
  - 1.2 优秀营销专业特质
    - 1.2.1 形象
    - 1.2.2 专业技能
    - 1.2.3 行业知识
    - 1.2.4 管理技能

- 1.3 房地产营销人员正确面对市场变化与政策变化
- 1.4 案例：如何成为一名年销售过亿的优秀营销人员
- 2 房地产营销管理者的能力提升
  - 2.1 房地产营销的四大管理
    - 2.1.1 管人
    - 2.1.2 管产品
    - 2.1.3 管市场
    - 2.1.4 管客户
  - 2.2 认识管理者的定位与权、责
  - 2.3 营销管理者的基本管理能力
    - 2.3.1 房地产市场专业知识管理
    - 2.3.2 沟通与协调能力
    - 2.3.3 授权与沟通能力
    - 2.3.4 领导力
  - 2.4 案例：如何打造一支狼性的营销团队
- 3 激励与自我激励
  - 3.1 认识激励
    - 3.1.1 管理的困惑
    - 3.1.2 激励的概念
    - 3.1.3 激励的作用
    - 3.1.4 激励的意义
  - 3.2 四大理论
    - 3.2.1 马斯洛 5 个需求层次
    - 3.2.2 双因素原理
    - 3.2.3 期望理论
    - 3.2.4 强化理论
  - 3.3 激励的原则
  - 3.4 激励三大机制
  - 3.5 激励十大法则

- 3.5.1 自我激励
- 3.5.2 目标激励
- 3.5.3 激励的两个阶段
- 3.5.4 激励机制永不放弃
- 3.5.5 激励需要认可
- 3.5.6 激励需要认可参与
- 3.5.7 自身的进步能够激励人
- 3.5.8 竞争才能激励员工
- 3.5.9 每个人都能激励
- 3.5.10 “团队归属”激励
- 3.6 自我激励
  - 3.6.1 自我激励意义与作用
  - 3.6.2 IQ 与自我激励
  - 3.6.3 AQ 与自我激励
- 3.7 案例：如何让团队每天都充满气势