

立足服务，加强互动，合作共赢

《房地产项目策划和创新营销等全方位 实战案例演练》

3月15-16日 乌鲁木齐

主办单位：新疆维吾尔自治区房地产商会

【课程引言】

变革中的房地产市场我们需要思考

今天的市场怎么样？（准确判断、寻找机会）

明天的市场又将怎么样？（前瞻远瞩、把握机会）

我们的企业与项目工作究竟应该怎样去做？（积极应变、实现机会）

通过对地产项目前期规划设计和后期营销、销售阶段的相关问题进行的专业层面上的培训，将使参加培训者了解以下相关问题。

结合标杆房地产企业案例，经过对房地产住宅及商业项目的策划、营销的相关知识、案例和技巧的培训与学习，掌握相关房地产项目的操盘策略和环节控制方法，了解项目运作过程中的策划工作体系，了解目前较为先进的房地产项目营销管理理念，提升相关岗位人员的专业水准与综合能力，提高实际工作中的解决问题实际工作能力。

【课程特色】

& 本课程将国际商业机构卓有成效的训练模式和中国房地产企业培训实战沙盘课堂演练相结合，理论联系实际，情景互动，案例丰富，感染力强，即学即用。

& 课程各部分内容均穿插有不同项目的操作案例，在部分环节将给予听众相对详细的细节解读，并可根据公司的项目情况进行互动。

& 本课程全国，如上海、成都、重庆、济南、青岛、武汉、西安、杭州、苏州等大中型城市巡回培训，数家企业学员近千，久经考验，极其成熟，而且反响热烈，极受好评。

& 房地产标杆企业营销策划新思维、新视野、新路径、新办法深度解密！

& 让您透过标杆学标杆，掌握标杆房企营销与策划方略，实现定点超越！

【讲师介绍】庞静

房地产实战营销管理专家

高级培训师\企业管理高级顾问

曾任：联想地产控股集团营销高管，讲师

麦当劳集团北京分公司旗舰店 副总及高级训练师

联想融科智地房地产有限公司 高级品牌营销经理

九鼎轩集团 房地产规划策划 总经理

广西北生集团有限公司 地产融投总经理

中国建设教育协会房地产专业委员会副秘书长

中国房地产教育网国家房地产系列认证课特约讲师

中国人力资源社会保障部资格认证特约讲师

中华职业发展研究院培训学院院长

河南省劳动厅职业就业培训中心首席顾问

《大学生就业》《职场》《中国妇女报》《职业经理人》《红地产》等杂志报刊特约撰稿人
“植涯”品牌--职涯俱乐部创始人

【课程大纲】

引言：培训课程将分为横向和纵向两个体系，其中横向体系中，将对房地产项目不同类型项目的基本特点进行说明，同时对房地产体系中涉及的主要概念进行阐述和解释；在纵向体系中，将按照项目的开发周期为主轴，按照时间及开发节点对项目在全过程中的主要工作进行解读和说明。

第一部分 不同类型地产的比较和相关概念

- 1、居住地产、商业地产和工业地产的概念及比较
- 2、地产项目中涉及的主要概念解析

第二部分 项目的策划体系

- 1、房地产策划的定义、分类及目的：

主要包括房地产策划的定义、房地产分类和要求、房地产策划对项目的作用等内容

- 2、一般房地产策划流程

包括房地产策划的主要工作内容、房地产策划的流程和节点等内容

- 3、项目策划报告的内容

对市场进行的研究、需求市场分析、供应市场分析、结论的分析和整合、相关分析方法的使用：swot 分析等

- 4、房地产项目的市场调研

包括市场调研的内容、市场调研的方法和步骤、市场调研数据的整理等

- 5、房地产项目的综合定位

包括项目的产品定位方法、项目的客户定位方法、



项目的宣传定位方法等内容

6、项目的定价策略

包括房地产项目的定价方法、项目价格的制定、项目的价格策略等内容

7、营销策划常见的失败因素分析和解决

第三部分 项目的销售体系

1、营销人员应具备的素质

包括相关人员的基本要求、如何成为一名合格的销售人员等内容

2、销售计划的制定

包括整体计划的制定和阶段性计划的制定、销控表的制作等内容

3、营销推广策略的制定及市场推广

包括项目卖点的挖掘和策划、媒体选择、各期的推广策略和活动营销、网络营销等手段的运用等内容

4、项目销售的现场管理

包括销售道具的准备、现场的布置和管理、样板间和现场的接待管理等内容

5、营销人员的团队管理和激励

包括人员的培训、考核和晋升、奖惩规则的制定和营销过程中相关问题的处理等内容

6 相关的销售技巧解读

第四部分 房地产项目全程创新体验式营销管理

1、如何确定营销的目标

我们卖的是什么？

- 1) 以前—地段、地段、地段
- 2) 现在--价格、地段、品牌、产品、服务……
- 3) 卖的到底是什么（核心卖点是什么？）
- 4) 核心卖点
- 5) 现阶段房地产项目(产品)成功的三个条件

2、我们的目标（基于房地产营销）

- 1) 经济目标和经营目标
- 2) 营销目标和推广目标
- 3) 清盘目标

3、房地产营销的核心点和客户的核心需求

4、房地产全过程体验式创新营销管理

- 1) 体验式营销的目的
- 2) 体验式营销四大“体验”
- 3) 客户体验管理—客户接触点
- 4) 典型案例分析--展示区关键场景标准化
- 5) 如何建立房地产全过程体验营销模式

5、创新营销

- 1、第一模块 客户接待“催眠营销魔法”

- 1) 销售“催眠”大法：快速建立信任。
 - 2) 销售“勾魂”大法：瞬间吸引注意。
 - 3) 销售“夺心”大法：启动客户情感。
 - 4) 销售“洗脑”大法：自动自发成交。
- 2、第二模块 绝对成交“说服术”
- 1) 操控式销售“问话术”
 - 2) 出神入化的“催眠语言”；
- 3、第三模块 绝对成交“读心操控术”
- 1) “读心术”：看透人心；
 - 2) “聆听术”：耳听八方；
 - 3) “操控术”：左右行为；
- 4、第四模块 赢在案场必杀技
- 1) 电话接打技巧
 - 2) 沙盘讲解技巧
 - 3) 户型讲解技巧
 - 4) 样板间讲解技巧
- 5、第五模块 解除客户抗拒
- 1) 产生抗拒的原因
 - 2) 客户异议的种类
 - 3) 异议处理技巧
 - 4) 解除客户抗拒的化功大法
- 6、第六模块 逼定成交技巧
- 1) 痛点营销十步法
 - 2) 逼定成交 20 法

6、创新拓客

- 1、第一模块 行销拓客十步成渠
 - 1) 制定总体目标
 - 2) 绘制客户地图
 - 3) 优选拓客渠道
 - 4) 拓客物料筹备
 - 5) 整合分配资源
 - 6) 标准执行计划
 - 7) 激励考核机制
 - 8) 业绩倍增机制
 - 9) 行政管控机制
 - 10) 营销活动把控
- 2、第二模块 自媒体疯狂吸客
 - 1) 玩转 QQ 营销
 - 2) 玩转微信营销
 - 3) 玩转微博营销
 - 4) 社交平台营销
- 3、第三模块 行销拓客 12 式
 - 1) 商圈派单
 - 2) 社区覆盖
 - 3) 商场巡展
 - 4) 会议爆破
 - 5) 分销渠道
 - 6) 动迁嫁接
 - 7) 商户直销
 - 8) 动线堵截
 - 9) 客户陌拜
 - 10) 企业团购
 - 11) 竞品拦截
 - 12) 商场联动

- 4、第四模块 大客户开拓十大方法
 - 1) 普遍寻找法
 - 2) 转介绍方法
 - 3) 资料查阅法
 - 4) 委托寻找法
 - 5) 业主资料整理
 - 6) 商会寻找法
 - 7) 圈层寻找法
 - 8) 企业活动寻找法
 - 9) 网络寻找法
 - 10) 地图寻找法
- 5、第五模块 天网拓客系统
 - 1) 互联网拓客
 - 2) 微信拓客法
 - 3) 微博拓客法
 - 4) QQ 拓客法
 - 5) 超级拓客神器
- 6、第六模块 人网拓客系统
 - 1) 引爆全员
 - 2) 引爆全民
 - 3) 引爆经纪人
 - 4) 引爆老客户
- 7、第七模块 地网拓客系统
 - 1) 引爆圈层
 - 2) 引爆 CALL 客
 - 3) 引爆派单
 - 4) 引爆会销
- 8、第八模块 引爆客流核武器系统
 - 1) 房地产众筹
 - 2) 事件营销
 - 3) 整合营销
 - 4) 社群营销

第五部分 商业地产的生命周期的营销操盘

1、商业地产的生命周期设定

包括商业地产的项目前期定位、规划设计、招商推广和招商执行、后期经营和物业管理等方面的内容

2、项目前期定位阶段

包括项目前期定位阶段应当考虑的问题、盈利模式、如何进行前期的商业定位及商业规划的误区等内容

3、项目规划设计阶段

主要包括商业项目在规划设计阶段应当注意和考虑的问题、不同业态商业的选址条件说明等内容

4、商业地产的招商阶段

包括招商的模式选择、招商的团队建立和招商推广方式等方面的内容

【课程相关】

【培训对象】：房地产企业老板、总经理、项目总经理、营销总监、销售经理及策划经理、营销策划师等。

【培训形式】：老师讲授、案例研讨、现场沙盘演练、结合学员实际工作进行研讨。

【培训时间】：2017年3月15-16日上午10:00—14:00，下午15:30—19:00

【培训地点】：乌鲁木齐市，商会提前三个工作日告知。

【报名方式】

填写报名表，传真或电子版至新疆房地产商会秘书处 0991-6990946，6990880

立足服务，加强互动，合作共赢

(兼传真)，联系人：刘璐 18199850946，QQ: 3027676485；高丽亚 13369636626，QQ: 2103879854。

【培训费用】

公益免费培训，针对新疆房地产商会会员单位**免费**（含师资、场地、教材费、茶点等费用）；

非商会会员单位：2980/人。

参会确认函

欢迎您报名参加由新疆房地产商会举办的“《房地产项目策划和创新营销等全方位实战案例演练》课程”，为保障您的参会权益，给您提供更加贴心和舒适的服务，请您务必确认以下参会信息，并及时将以下信息加盖公章传真至商会秘书处。

培训课程：《房地产项目策划和创新营销等全方位实战案例演练》					
培训时间：3月15-16日（周三、周四）			培训地点：乌鲁木齐市，商会提前三个工作日告知。		
公司名称：					
发票抬头：			发票内容： <input type="checkbox"/> 培训费 <input type="checkbox"/> 咨询费		
参会人员信息：					
姓名	性别	部门	职务	手机	电子邮箱
贵公司的培训对接人：					
姓名	性别	职务	联系电话	手机	电子邮箱
汇款账号信息：					
户名：	新疆维吾尔自治区房地产商会				
帐号：	11555000000154155				
开户行：	华夏银行乌鲁木齐高新区支行				
单价：	总参会人数：				
总价：	(大写：人民币)				
预订服务：					
是否需要协助预订酒店： <input type="radio"/> 是 <input type="radio"/> 否		单间	间	标间	间
					入住时间：日--日
温馨提醒：					
(1) 为保障培训和交流效果请务必安排于开课前一日的抵达开课城市；					
(2) 培训时间：两天，3月15-16日，上午：10:00—14:00 下午：15:30—19:00；					
(3) 培训地点：乌鲁木齐市，商会提前三个工作日告知。；					
(4) 培训将有来自新疆各地的企业同仁参与，请预备名片，并随身携带，便于交流和沟通；					
(5) 注意事项：请填写完报名表传真秘书处 6990880 或直接致电秘书处电话报名 6990946 或通过商会秘书处邮箱回执报名信息表。					