

《当前形势下，房地产企业公共关系平台搭建与政府公关》

课程时间：1天

一、房地产项目全程开发过程中公共关系全景构建与维护

1.外部公共平台构建与维护全景图

(1) 政府及各职能部门的公共关系（各级政府、国土、规划、建委、房管、市政等）

示例：开发商可合理利用的核心职能单位的核心部门对应职级和人脉剖析

资金供给方的公共关系（银行、税务、基金、投资公司等）

(3) 项目各合作方的公共关系

（如拆迁单位、设计院、总包、监理、材料商、策划公司、传播媒体等）

2.内部公共关系的和谐与联动

(1) 如何处理与集团本部的公共关系（业绩指标压力、老板“爱将”、内部快速通道等）

考虑因素：企业的集分权管控和考核模式、各区域公司的合理博弈等

(2) 督促与监控建立内部上下游部门间关系敏感点，促进各部门紧密配合

考虑因素：部门负责人间的关系；企业文化的渗入；交叉考核的必要性

案例：上海某集团某分公司内部公共关系处理案例

二、新进入城市后公共关系平台的快速构建与维护

1.涉及项目前期的公共关系分析

(1) 企业前期拿地小组的“潜伏”及搭建公关平台“雏形”

考虑因素：土地方、关键人物、平台公司负责人、规划系统负责人、竞争对手调研、企业职能负责人、分供方的合理跟踪等

案例：恒大某地区公司前期拿地的案例

龙湖前期小组的公共关系搭建分析

2.结合企业体制，以点带面进行公关

- (1) 突破一到两个核心部门或核心人物
- (2) 为项目的启动猎取“人脉高手”
- (3) 快速搭建当地的报批报建与人脉资源对应图

三、总经理日常工作中的公共关系关注点

1. 日常工作中与项目有关的重点公共关系

- (1) 涉及能为项目博取各项优惠政策的方面
(如旧改办、配套费办、人防费办、缓交税收等部门)
- (2) 涉及快速推进报批报建节点的部门
(如对于审批并发放五大证的各部门)
- (3) 涉及工程建设的安全进行，杜绝安全隐患的部门
(如质量监测、安全监测等部门)
- (4) 涉及维护企业口碑和形象的部门
(如行业协会、企业间联谊会、媒体负责人等)
- (5) 涉及保障顺利销售开盘的外围部门
(如公安、市政、道路、绿委等)

2.日常工作中，总经理应具备较高的政治敏感性和判断力

(1) 政界官员的合理流动带来的机会

(2) 政界人脉关系的处理策略与技巧

考虑因素：个人涵养与素质、私人关系的建立、“润滑剂”等

(3) 政界人脉资源的适度培养

案例：招商某区域公司解决拆迁遗留问题的策略

龙湖解决遗留问题的小插曲