

# 房地产开发 6 大关键节点管理

—— 张赐豪

## 培训目的:

以国家土建工程项目管理及国家有关政策法规体系为基础，结合贵公司拟建房地产工程项目管理实际情况，探讨企业项目管理面临的突出问题；介绍国际国内最前沿的项目管理研究成果，分享老师亲身经历的国内国际大型工程项目管理经验，案例真实、经典、实战、实用，引领学员从国家项目管理高端，分析公司项目管理现状，拓展房地产项目管理工作者的知识视野，提升其管理项目的执行能力，达到实现公司经营战略目标。

培训时间：6/12 小时

培训对象：房企中高层主管、项目经理、工程师

## 培训提纲:

### 第一章 当前我国房地产业发展现状分析

- 1.1 政策因素
- 1.2 市场环境
- 1.3 房地产业发展前景
- 1.4 房地产企业的战略定位探讨
- 1.5 新常态下房地产行业面临的机遇与挑战

- **【案例分析 1】：某大型房企战略定位实例；租赁政策影响几何**

### 第二章 土地获取阶段指引

- 2.1 土地信息收集要求
- 2.2 “意向地块可行性分析研究报告”的制作方法
- 2.3 土地竞拍执行流程
- 2.4 几个注意事项

- **【案例分析 2】：（1）上海周浦 2014 年 9 月份挂牌出让地块案例**

- **（2）某房地产公司“拿地”的实际操作手法**

### 第三章 项目策划技巧与方法

- 3.1 如何制作“项目经营计划书”
- 3.2 项目前期市场调研方法
- 3.3 炮制“项目前期调展报告”
- 3.4 如何撰写“产品建议书”
- 3.5 项目开发各环节涉及部分税费一览表

- **【案例分析 3】：某公司可行性研究报告案例**

## 第四章 规划设计阶段要点

- 4.1 如何制定项目规划设计流程
- 4.1 设计招标四大流程
- 4.1 四大方案论证程序及评审标准
- 4.1 材料设备两大核心步骤
- 4.1 几个注意事项

- **【案例分析 4】: 某房地产公司规划设计的实际操作手法**

## 第五章 报批管理指引

- 5.1 如何办理立项手续
- 5.2 办理建设用地规划许可证
- 5.3 办理土地证
- 5.4 办理建设工程规划许可证
- 5.5 办理预售许可证
- 5.6 几个注意事项

- **【案例分析 5】: 万科、碧桂园办理报批的经验与教训**

## 第六章 施工管理阶段的要求

- 6.1 施工准备期的三大环节
- 6.2 施工进行期的六大核心
  - 陈本控制操作
  - 施工质量管理流程
  - 施工进度控制三大关键
  - 工程款支付方式
  - 甲供材料管理
  - 合同管理
- 6.3 施工收尾期的要求
- 6.4 几个注意事项

- **【分组研讨 6】: 万科、日本施工现场管理实例分析**

## 第七章 销售管理阶段的要求

- 7.1 销售准备期管理两大招
- 7.2 销售进行期管理的方法与技巧
- 7.3 销售后期两大关键环节管理工作
- 7.4 互联网时代下的房地产营销

- **【分组研讨 7】: 某知名房地产公司营销实例 1-3**

## 第八章 客户关系管理

- 8.1 客户关系管理要点

- 8.2 某企业服务 6+2 步法
- 8.3 客户关系管理与房地产全民营销

- **[分组研讨 8]: 万科“万客会”案例**

## 第九章 课程小结

- 9.1 “万科地产”品牌成功的启示
- 9.2 项目管理成功的关键要素
- 9.3 现场问题解答

- **[分组研讨 9]: 分组解答现场问题**

- **课时和内容可根据现场实际情况作适当的调整。**