



房地产公司员工职业素养全面训练

---- 通过职业素养训练，提升员工沟通、礼仪、团队能力与工作意识----

一、课程收益：

- 1、联系房地产公司实际，进行相关的职业化训练；
- 2、提升员工的工作礼仪水准，让客户建立对我们的良好感性认知；
- 3、训练员工的工作沟通能力，提升工作的执行力
- 4、提升员工的工作意识与团队精神意识，提升员工的配合协调能力；
- 5、通过训练，全面提升房地产公司员工的职业素养水平。

二、适合对象：房地产公司相关员工

三、课程提纲：2天（>12小时左右）

1. 员工职业素养的内涵

- 职业素养与员工的工作现状分析
- 敬业 VS 专业；敬职业 VS 称职
- 实际操作：职业素养与房地产员工的职业生涯发展
- 房地产公司员工个人的成长潜力与职业发展

2. 员工职业素养之：房地产公司员工应具备的工作理念

- 分析：拿多少钱，做多少事
- 系统思考的方法：从源头找到工作的兴奋点
- 实例操作：投入才会深入，付出才会杰出
- ABC 情绪理论与职业态度
- 良好的工作理念与企业主管的想法
- 案例研讨：房地产员工的工作“疲态”

3. 员工职业素养之：塑造成功的思维习惯

- 房地产员工面临的政策因素与思维惯性
- 信念的形成过程（成功企业/成功家庭）
- 实际操作：在房产公司，如何形成良好的思维习惯
- 推动企业个人成功的八大信念

4. 员工职业素养之：房地产员工的礼仪训练

- 比较特殊的行业：房地产公司
- 客户接待的肢体语言与客户沟通的要点；
- 接待或者拜访客户的礼仪要求；
- 着装打扮、姿态、聆听与他人对我们的感性印象塑造
- 员工递、收、索名片的礼仪；
- 介绍、来访（拜访）、握手、引导、接车、参观等礼仪……

5. 员工职业素养之：房地产公司的团队配合与协调

- 团队的概念与认知；
- 团队的绩效与个人绩效之间的关系；
- 实际操作：提升团队精神的各个要点
- 团队精神与个人发展之间的关系

6. 员工职业素养之：房地产的工作沟通问题分析

- 在房地产相关的工作中，沟通障碍分析；



- 工作沟通的流程与关键点；
 - 实际分析：沟而不通与工作中常见的现象；
 - 实际演练：关键点突破（常用语 VS 专业用语）；
- 7、员工职业素养之：员工与上级进行工作沟通
- 房地产工作的类别，员工与上级沟通的问题分析；
 - 如何利用沟通技能掌握上级领导的意图；
 - 确认工作事项：反馈与提问；
 - 实际演练：与上级进行工作沟通；
- 8、员工职业素养之：与同事之间的工作沟通
- 同事之间沟通的要点:推倒房地产各部门的“本位主义”；
 - 建立同级沟通的机制：对人、对事、对“客户”；
 - 跨部门沟通的相关工具运用；
 - 案例操作：同事、部门之间的沟通与协作要点；

四、本课程训练深度及课程特点

训练层次	1	2	3
说明	掌握知识	联系实际、提高技能	引导学员，指导客户公司提出相关问题的解决方案
本课训练深度	√	√	√
课程特点	行动学习、合作学习、咨询式训练、轻松快乐、联系客户实际		