

房地产企业中高层经理人管理技能综合提升

--- 中高层管理技能、打造执行力强而彻底的经理人团队 ---

壹、内容简介：

随着国家对房地产市场的宏观调控或者“空调”，将来能在市场上立于不败之地的，一定是那些自身管理扎实、内功深厚的房地产企业。而房地产企业管理是否扎实，具体的体现就是房房地产企业公司中高层经理人的管理能力，他们的能力决定着房房地产企业公司未来的发展动力与竞争力。

房地产企业的很多员工，由于原来技术上的出色成绩，许多骨干被提升到管理岗位上来，老总也希望通过提升这些“功臣”来提升其他员工的绩效。但是这些中高层经理的前身是“超级业务专家”和“超级技术专家”，他们缺乏系统的训练，老总的愿望有时往往“竹篮打水一场空”。中层经理和主管不仅要在原来的业务领域里做出出色的成绩，还需要具体提升部属的绩效，从办事员到教练员、从管理自己到管理他人、从常看别人缺点到要多看别人优点，要承担这么多的角色转换，真有点让人喘不气来。

所以他们看上去也许会很“尽职”，但是却很不“称职”！

面对着未来激烈房地产市场的竞争，中高层干部要从凭经验管理的状态中解脱出来，需要较系统地进行训练，更重要的是要充分执行高层经理和公司下达的各项任务，要从“业余选手”向“职业选手”转变，只有这样，才能真正地带领部属，走向更大的成功。

二、课程收益：

- 1、了解房地产企业的管理水平与中高层经理人管理水平间的联系；
- 2、领会中高层经理和主管的角色转变及对策；
- 3、学会提升部门绩效的办法与工具；
--- 目标管理、管理循环、管理突破、工作沟通、员工激励、目标卡设计等等
- 4、理解与建设高绩效运作的团队；
- 5、打造执行力强的、高绩效的中高层团队。

三、适合对象：房地产企业未经系统训练过的中高层主管、经理人

四、培训提纲（2天，>12小时左右）

- 1、房地产企业发展趋势与房企经理人的角色转变
 - 房地产企业的发展趋势与环境变化；
 - 房地产企业经理人的角色分析：业务和技术出身
 - 管理发展的四个阶段与现代房地产企业系统管理；
 - 现代管理的概念与内涵：方向、团队、有效、目标；
 - 如何理解经理人管理的主要任务；
- 2、房地产企业经理人的任务分配与目标设置
 - 任务分配的内涵与层次；
 - 集中目标的方法与 SMART 法则；
 - 案例操作：结合部门职责设立清晰目标；
 - 目标设置的注意点和相关事项
- 3、房地产企业经理人的基本管理功夫 PDCA
 - 优质产品与服务的因素分析；
 - 持续进步的 PDCA 管理循环；
 - 日常管理的程序：14 步曲
 - 主管与员工的 KPI 指标与月（季）度管理报表；
 - 教育训练的步骤与工具运用
 - 日常管理中的图表运用；
- 4、如何根据房地产企业现状，进行工作突破与改进

- 房地产公司哪些工作需要突破；
 - 制定计划的意义：管理突破；
 - 有效计划的组成要素：方向、目标、活动；
 - 目标型计划的制定程序；
 - 如何将项目任务上体展开；
- 5、如何建设高效的管理团队与部门间的协调/配合
- 团队与群体的区分；
 - 活动体验：高效团队的特征；
 - 组建团队的秘诀；
 - 一般团队与高效团队的区别；
- 6、房地产经理人如何进行良好的工作沟通
- 沟通的问题感悟和程序；
 - 沟通的障碍分析；
 - 工作中有效的沟通技能；
 - 实际演练：如何进行工作沟通；
- 7、房地产企业经理人/主管如何激励部属
- 换位思考：部属又懒又笨；
 - 部属喜欢怎样的主管与怎样的工作
 - 提高部属积极性的因素分析；
 - 激励部属的基本方法。
 - 本课程小结：房地产经理人角色、管理工具、团队管理、员工激励等技能

五、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		