

房地产经理人卓越执行力系统培训

--- 中高层管理技能，打造战斗力强大的、执行力彻底的经理人团队 ---

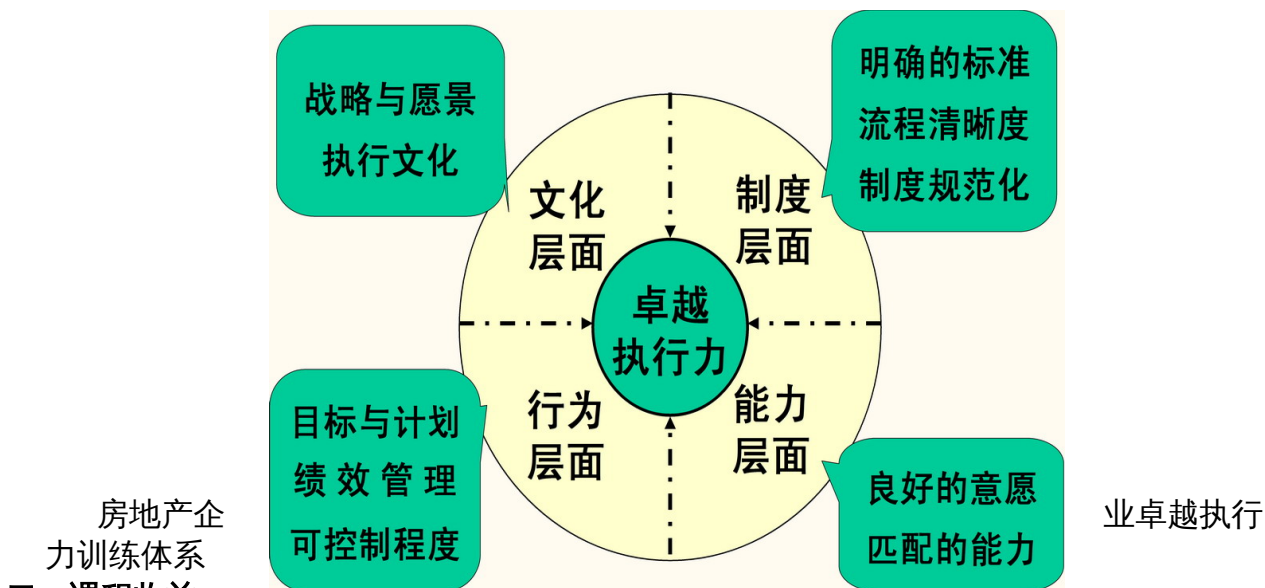
壹、内容简介：

房地产公司受国家宏观调控的影响，越来越要求往“专业化、标准化、精细化”方向发展了，但这需要全体干部和员工卓越的执行力！没有执行力，所有的梦想都是胡思乱想，就像工程师有了设计图，但却因为没高明的技师将其落实到具体的东西上，愿景终究不能实现。

问题是，许多房地产企业的中高层主管大多是“超级技术专家”（“工”是强项），并未接受过系统的管理训练，要将愿景变为现实，需要很长一段路好走。没有执行力，房地产企业就缺乏竞争力，所有的工作都必须员工去做才行，尤其是承上启下的中高层主管，更要化愿望为行动，才为真正地为企业逐步建立核心竞争力。

在房地产环境好的时候，大家都会好；当房地产环境不好的时候，这需要房地产企业卓越的内功，实际上房地产企业的淘汰赛已经开始了。那些执行难、执行差的房地产企业在形成核心竞争力方面，总会比市场慢一拍，其执行力的原因也是多种多样：房地产企业运营流程、管理规章合理性、主管和员工管理能力、房地产企业文化……这些问题，需要具体分析才能有效解决。

面对激烈的市场竞争，房地产企业高层需要制定战略与愿景，但更需要落实战略与愿景，这两方面缺一不可。本课程将从房地产企业执行力的角度出发，具体带领经理怎样化战略为行动，打造战斗力强大、执行力彻底的经理人团队。



二、课程收益：

- 1、领会房地产卓越经理人的特征和执行力的意义；
- 2、学会突破管理现状的方法，掌握提升执行力的各种方法；
- 3、从四个层面进行训练，提升经理人的执行能力；
- 4、通过执行力训练，落实到工作行动中，打造战斗力强大的经理人团队。

三、适合对象：需要执行力训练的中高层经理人（针对房地产企业）

四、培训时间：2天（>12小时左右）

五、培训提纲

- 1、 房地产企业现状与与房地产企业执行力问题
 - 房地产企业的环境分析:宏观+微观

- 房地产企业执行力质变管理的精神
 - 案例研讨：卓越房地产企业的特征
 - 实例分析：房地产企业执行难、执行力差的原因
 - 房地产企业战略愿景落实与执行力的关系
- 2、执行力之一：房地产企业的制度层面（标准化与流程化）
- 标准的涵义与重要必性；
 - 新标准的制定步骤；
 - 拟清现有流程与流程简化；
 - 分析：结合本部，分析要制定哪些标准；
 - 案例实战：拟定工作流程，并进行分析；
 - 具体的标准和结构，分析自身标准；
 - 执行标准的注意事项；
 - 标准的培训与具体操作“简单化”
- 3、执行力之二：房地产企业的行为层面（目标计划、绩效控制）
- 怎样制定合理的目标
 - SMART 目标与各层次的目标设置
 - 案例研讨：如何制定清晰的目标
 - 公司目标、部门目标、员工目标 VS 最终目标、过程目标
 - 绩效管理的概念、内涵
 - 实例分析：绩效考核的三项准则
 - 实例分析：如何制定 KPI+BSC 绩效管理表
 - BSC 绩效管理的运用与房地产企业战略落实
 - 实际操作：结合公司实际，制定部门和员工绩效管理表
 - 绩效管理表的制定发表与指导
- 3、执行力之三：房地产员工的能力层面（员工能力匹配与发展）
- 员工能力的概念与内容；
 - 员工的两种类型与不同心理需求；
 - 培养员工能力的问题与思想障碍；
 - 案例分享：新员工的能力与在职训练；
 - 培训员工的三种方式：OJT、封闭式、自我发展；
 - 案例操作：老员工的行为训练与思想沟通；
 - 员工能力培养的时机选择；
 - 如何提高员工的工作意愿与积极性；
- 4、执行力之四：本房地产企业的文化层面（文化价值理念）
- 房地产企业战略与愿景的清晰度；
 - 房地产企业文化理念的表现：外在、内在；
 - 愿景与房地产企业、部门的蓝图与梦想
 - 实际操作：制定未来的梦想
 - 文化与愿景之间的联系
 - 案例操作：如何提炼房地产企业执行力文化理念；
 - 落实并倡导执行文化；
 - 执行力小结：制度、能力、行为、文化。

六、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		