

房地产企业经理人卓越领导力 360 度实战训练提纲

--- 比情境领导力更全面、更深入的全景领导哲学，领导团队创造更高绩效 ---

壹、内容简介：

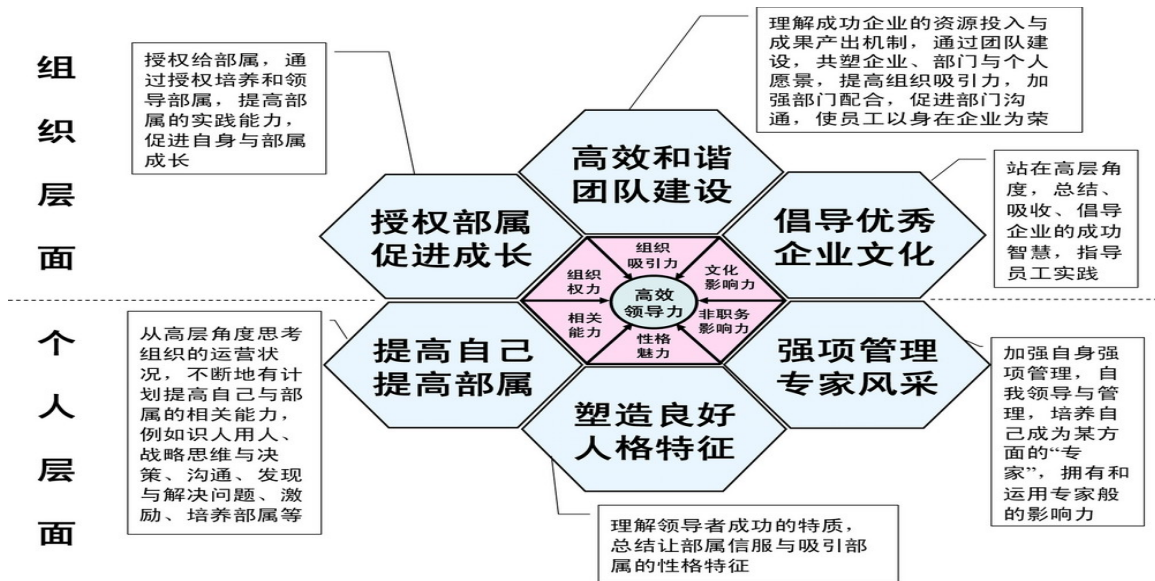
今天，面对着国家宏观对房地产企业的各项措施，房地产企业在市场上的竞争条件越来越恶劣，这需要房地产的各级经理人发挥有效的领导艺术，领导团队创造更佳的性能，才能保证在市场上有立足之地。

“领导领导”，简而言之就是“领先+导游”，作为领导者他（她）的下面有一定数量的部属，领导者需要打造一支高绩效的工作团队，为公司及部门创造业绩。但问题是，有多少称为“经理”或者“总字级”的人员能真正做到领导员工，从而使房地产企业走向一个新的台阶呢？

房地产公司的中高层经理要铸就未来更大更成功的事业，首先是要凝聚一批德才兼备的人员，愿意追随你，愿意为自己企业出谋划策，发挥自己的潜力，为企业和自己创造出更大的业绩。但问题是：许多房地产企业的中高层经理有很好的设想，但下面的员工就是“念自己的经”，或者说“你说你的、我做我的”，这样的中高层经理人没有多少员工真心向着他（她），如果是这样，请问，您将来更辉煌的事业如何铸就！

带人要带心，管理者首先是要提高自己全面的领导力，而不是某一方面的技能！但问题是，房地产企业的中高层经理人往往是业务出色才被推向“总”字级的位置，因此他们很多情况下还依然是“超超级销售员”与“超超级技术员”，这些经理人没有经受专业的训练，也不知道该如何提升自己的领导力。

本课程将带领房地产企业中高层经理人，从全方位（360 度）来塑造卓越的领导力，为房地产企业创造新的业绩和辉煌打好基础。



收益：

- 1、了解房地产发展趋势与国家宏观政策；
- 2、理解房地产企业全景领导力的内涵与实际作用；
- 2、掌握提升自己领导力的实战技巧；
- 3、练习和掌握提升领导力的各种方法；
- 4、为房地产企业创造新的绩效打下人力基础；

三、适合对象：房地产企业中高层经理人

四、培训提纲（时间 2 天，>12 小时）

- 1、房地产发展的趋势与房地产经理人的领导力问题

- 房地产企业发展趋势与国家的宏观环境变化
 - 成功的房地产企业与各级经理人的领导力；
 - 领导力在房地产企业管理中的各种体现；
 - 房地产企业领导效能与市场企业竞争的关键；
 - 管理者耗费的心力与领导力的关系
 - 特质、行为、情境、感恩等多种领导理论的共同点、差异分析；
 - 案例：万科、保利经理人的领导框架体系
- 2、领导力塑造之一：通过建设高效团队而领导
- 房地产企业中的领导作用与团队建设
 - 个体、群体与团队的关系；
 - 房地产团队发展的四个阶段；
 - 体验：如何建设高效团队（龙湖地产总结的高效团队特征）；
 - 高效和谐团队的因素
 - 方案：高效和谐团队建设体系
- 3、领导力塑造之二：房地产企业经理人如何通过授权来领导
- 权力的概念和种类；
 - 权力与影响力、领导力的关系；
 - 实例操作：分析相关的工作事项，并进行授权；
 - 案例：房企中的各项工作事项与重要性分析
 - 授权的要点与注意点
- 4、领导力塑造之三：房地产经理人怎样培养部属，从而领导部属
- 房地产经理人现状：尽职 VS 称职；
 - 房地产企业的能力 Vs 房地产员工个人的能力
 - 能力的项目：知识、技能、经验……
 - 案例操作：分析自身能力及员工能力
 - 制定提升员工能力的计划
 - 案例：招商地产、金地集团员工培育的案例
 - 三种培育部属的方式：OJT、封闭式训练、自我发展
 - 案例操作：如何对员工进行 OJT 训练
 - 训练有素的员工：思想+行为
- 5、领导力塑造之四：房地产企业各部门、人员之间的沟通技能
- 部门协调的障碍案例：某案场与客户之间的问题；
 - 工作沟通中会出现哪些问题；
 - 练习：如何进行工作沟通中信息确认；
 - 工作沟通的最有效的方法
 - 案例操作：拿出房地产的实际沟通问题，现场进行沟通解决
- 6、领导力塑造之五：运用不同情境而领导（情境领导力及应用）
- 情境式领导的来源与理论；
 - 情境式领导的具体运用和国内实践；
 - 操作：分析部属状况，进行领导力训练；
 - 情境式领导的要点：权变（房地产经理人的挑战）
 - 方案：情境领导分析流程
- 7、领导力塑造之六：房地产经理人怎样运用专家般的影响力而领导
- 自身的能力状态分析；
 - 专家般的职业生涯设计；
 - 案例操作：如何让自己往专家化的方向发展与计划；

- 专家化影响力与领导力
 - 案例：万达、绿城，谁说了算，为什么？
- 8、领导力塑造之七：总结房产经理人领导力的个人特点
- 领导力的个人性格特点分析；
 - 部属喜欢怎样的领导 VS 领导需要怎样的部属；
 - 案例操作：优秀领导者的卓越素质与案例；
 - 本课总结：房地产领导力塑造的两个层面，六种努力点

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		
说明	确定课程后，要告诉老师，该客户具体的产品与服务，以便结合实际训练		