

“社区政治博弈与物业市场拓展”实战课程

课程背景

没有物业项目，哪来物业管理与服务？

要想做好物业管理与服务，首先你得有物业管理权，物业管理权就是物业企业的“命”！

随着业主参与意识与权利意识越来越强，政策法规越来越完善，竞争主体越来越多，甚至物业公司竞争的对手不仅仅是同行，还有业主或业主代表的机构，可以说物业管理与服务的新时代是一个“竞争异常激烈”的时代，物业企业的竞争从本质上来说，就是物业管理权的竞争，而物业管理权的争夺，取决于社区政治生态博弈和经营。

你还在“两耳不闻窗外事，一心只收物业费”？也许竞争对手已经瞄上你的项目你的“盘”！他们巧计连连，温水煮蛙，步步为营，当你如梦初醒，已经无力回天，只能撤盘。如何让你“护盘”固若金汤？

当你志在必得某项目时，如何排兵布阵，招招见血，巧妙经营，水到渠成，获得胜利的果实？

课程收益

物业管理进入“竞争异常激烈”的时代已是不言而喻的现实，如何迎接竞争，合法竞争，找到掌握物业管理权的方法，是摆物业公司面前不可回避的课题。

本课程以掌握物业管理权为课程目标，讲清社区政治生态博弈与市场拓展策略两大主要内容，阐述无敌八步法，使大家了解物业管理市场现状和社区政治生态建设经营方法，为物业公司市场竞争提供又一有力武器，为物业公司取得良好经济效益和社会效益打下坚实基础。

课程大纲

第一天： 物业企业经营逻辑和市场拓展策略	第二天： 社区政治和护盘破局
1、物业管理权竞争的背景和趋势 (1) 行业发展现状分析 (2) 物业管理盈利模式和特殊要求 (3) 物业企业扩张的路径和选择	1、屡屡得手的物业管理权博弈套路分析
2、从标杆物业企业看市场拓展策略 (1) 品牌势能的运用	2、无敌八步法的矛与盾 (1) 社区的正式组织与非正式组织

<ul style="list-style-type: none"> (2) 拓展逻辑的发展 (3) 不同拓展方式之间的关系 	<ul style="list-style-type: none"> (2) 社区组织的政治与社会学特征 (3) 社区政治的参与对象和相互关系 (4) 苍蝇不叮无缝的蛋 (5) 业主的群体特征 (6) 核心能力建设 (7) 规范管理和风险防范
<p>3、市场拓展的矛与盾</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) 发展商招标项目的获取与反抢盘 (2) 公共项目的获取与反抢盘 (3) 业委会招标项目的获取与反抢盘 (4) 防火墙的构筑方法和关键节点 	<p>3、业主大会和社区保护网建设</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) 社区制度和协议构成的社区保护网建设 (2) 各地法规关于社区组织不同的规定分析 (3) 物业公司在业主大会筹备过程中的角色定位 (4) 为何要关心业主大会 (5) 如何关心业主大会 (6) 业主大会筹备流程 (7) 业主大会筹备关键节点和注意事项 (8) 客户关系与社区政治
<p>4、招投标的关键点管理</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) 代理地产招标等环节关注要点 (2) 投标环节的博弈与取舍 (3) 投标的功夫在投标之外 	<p>4、客户关系的管理</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) 客户关系的基本范围与核心逻辑 (2) 一般客户关系管理方法 (3) 业主委员会关系维护 (4) 意见领袖关系管理 (5) 权威人士关系管理 (6) 政府机构管理