

《项目重要关系与物业管理权博弈》

课程目标：

2014年以来中国物业管理市场快速发展的同时，竞争格局发生了深刻变化，如何把握未来市场发展的方向？目前各大物业企业进行中的大整合路径是怎样的？如何在住宅、商写市场上立于不败？如何接盘？面对野蛮抢盘如何应对？社区发生群体事件，直指物业管理权的矛盾如何化解？如何从源头上控制社区物业管理权风险？如何与业委会、意见领袖、权威人事和政府部门处理好关系，共同打造和谐社区？这些困扰物业人的问题，在两天的训练营课程中我们都要找到答案。这是深度解读市场竞争竞争格局，以及解读社区政治和社区治理与物业管理权的关系的课程，是一场关于社区治理、群体矛盾处理和市场竞争的高阶课程，以接地气、系统实战、深刻实用为特征。

培训对象：

物业公司总经理，区域管理负责人，物业项目经理，物业市场拓展人员等

课程大纲：

第一天：《物业企业经营逻辑和市场拓展策略》

第一部分：物业管理权竞争的背景和趋势

- 行业发展现状分析
- 行业剧烈竞争的缘起？
- 全球范围内类似企业的参考案例分析
- 国内物业企业权属分类和功能分类

- 物业企业的经营逻辑
- 提效、变现的逻辑和策略
- 物业前景分析

第二部分：从标杆物业企业看市场拓展策略

- 物业扩张要解决的核心问题
- 主流标杆企业市场扩张手法分析
- 市场拓展路径选择
- 不同拓展策略分析
- 项目价值评估逻辑和方法

第三部分：市场拓展的矛与盾

- 招标信息的获取
- 项目获取的关键因素
- 丢盘风险的防范措施
- 竞争防火墙的构筑的方法要点

第四部分：招投标的关键点管理

- 物业管理招标的条件
- 招标方式
- 投标工作的基本流程
- 招标文件研究决策
- 投标主要内容和框架
- 物业管理服务方案编制技巧
- 投标答辩流程与要领

- 投标的功夫在投标之外

第二天：《社区政治和物业管理权博弈》

第一部分：屡屡得手的抢盘套路分析

- 社区政治的特征
- 典型的群众运动现象
- 互联网时代的客户关系机理
- 抢盘套路的线上四步曲
- 抢盘套路的线下四步曲

第二部分：社区政治和物业管理权

- 铁杆粉丝的培养法门
- 斗法的支持系统
- 舆论斗法之“降龙十巴掌”
- 线下的力量博弈之道

第三部分：业主大会和社区防火墙

- 物业运营的关键法律问题和利益关系
- 《规则》事关社区治理的重要关注点
- 业主委员会对社区事务的影响
- 用什么状态关心业主大会，怎么作为
- 业主大会筹备的法规背景
- 业主大会筹备的程序和注意事项

第四部分：客户关系管理

- 客户关系的不同等级
- 客户关系管理手段和方法
- 客户关系管理的关键时点
- 基于新媒体的客户关系管理
- 重要客户关系管理要领