

# 房地产企业项目开发与管理沙盘模拟课程 (开发与战略版)

## 模拟训练

**“学理论不如学案例，学案例不如做案例”**。通过实际案例操作和体验案例，可以增强学员学习的记忆、真实感，以及兴趣度。

模拟训练是将企业经营全过程，通过 2-3 天课程时间集中将企业经营、生产所面临的大多数问题和困难一一显现，学员通过模拟演练，分析解决得到快速提升，达到培训和学习的效果。模拟训练的培训效果远远好于一般培训形式的效果，受到广大企业和学员的欢迎。

## 房地产开发与战略模拟训练

通过经营模拟房地产公司，在较短的时间内，把抽象的房地产管理知识和决策分析工具演变为生动直观的模型，通过立体的教学道具，使每一项房地产管理概念和数据与立体的形象结合起来考虑，达到清晰理解与记忆的学习效果。

课程把行业政策调整和企业经营决策有机联系在一起，有利于培养员工捕捉企业发展信息的能力。在课程进行过程中，学员将担任不同的管理角色，在经营会议中锻炼沟通和协作能力，通过及时的轮岗和职位调整，学员能从多角度立体把握行业规律和经营决策技巧。

## 本课程特点：

模拟开发企业连续性经营能力、战略能力、融资能力、市场预测能力、异地多项目同时开发能力，企业市场定位能力、品牌建设能力等

## 课程背景

学员模拟经营 2015 年之后中国房地产市场经营几家房地产项目公司，共有几家规模较大的竞争对手，实力相当，产业结构相似，大家在多个城市不同区域市场上拼杀，过去一度辉煌，但预计未来并不乐观，企业面临艰巨的挑战。

行业严厉的调控，融资门槛调高，土地等稀缺资源竞争日趋激烈，客户抱怨房价太高，政府管理部门频频介入调整，给企业经营带来了巨大的压力，同时也面临的机遇。

公司管理层需要充分利用所掌握的行业信息，分析行业走势，及时了解竞争对手动向，充分领悟行业政策，捕捉新的市场机会，提高企业盈利空间。

- 1.如何确定新的目标市场，以及选择进入城市与区域？
- 2.投资于何种类型的产品开发？
- 3.如何竞争稀缺性资源？
- 4.如何确定融资策略？
- 5.如何把握行业政策？
- 6.如何实现企业、政府和顾客利益的平衡？
- 7.如何管理企业成长？
- 8.土地获取
- 9.项目定位

- 10.规划设计
- 11.招投标管理
- 12.工程管理
- 13.客户承诺
- 14.计划管理

.....

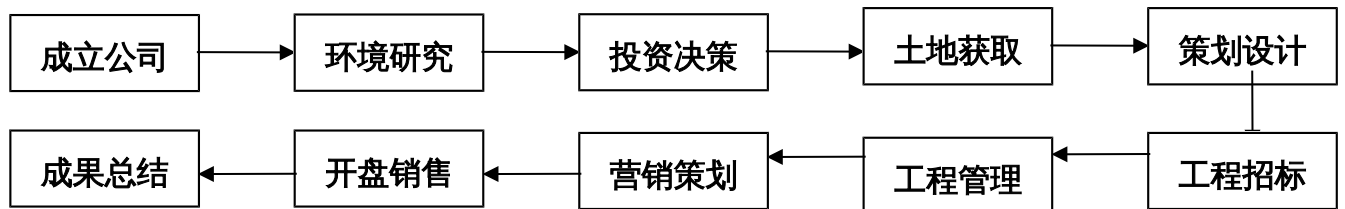
一系列的决策、一系列的方案、一系列的演练

一个让决策者统观行业经济政策全局的过程

一个运作、检验、总结和提炼的互动平台

大家努力追求一个好的经营业绩，但更重要的是我们学到了那些知识？我们取得了哪些经验和教训？

### 模拟演练



### 点评与理论提升

培训师组织每个环节的点评

引导大家发言

对学员的发言进行讨论

学员之间互动交流

培训师总结点评

培训师与学员以及学员之间进行再沟通和交流

就经营过程出现的问题取得一致的结论

根据当期数据预测未来经营

通过知识点的学习将问题上升到理论高度

### 内部总结

重新审视经营流程

对点评内容进行消化吸收

探讨下年经营思路

### 适合对象

各类房地产公司董事长、总经理

房地产企业高、中层管理人员

房地产企业项目公司及事业部管理人员

房地产企业部门主管

房地产企业业务骨干

房地产企业后备管理人员队伍

### 课程内容

## **1、市场调查：**

- ◆ 房地产市场宏观环境调查分析
- ◆ 区域状况分析
- ◆ 竞争者调查分析
- ◆ 消费者调查分析
- ◆ 项目成本调查分析
- ◆ 项目地块调查分析

## **2、土地的取得：**

- ◆ 土地的价值估算
- ◆ 土地的选择
- ◆ 土地成本及费用
- ◆ 土地的取得途径

## **3、项目定位与策划：**

- ◆ 项目定位与策划
- ◆ 目标客户群定位
- ◆ 产品定位与策划
- ◆ 价格定位

## **4、投资预算：**

- ◆ 项目经济效益评价
- ◆ 成本分析
- ◆ 风险分析
- ◆ 可行性研究

## **5、融资：**

- ◆ 融资的渠道
- ◆ 融资的成本及效益分析
- ◆ 银行信贷政策分析

## **6、规划与设计：**

- ◆ 项目布局规划
- ◆ 绿化与景观工程设计
- ◆ 建筑外观设计
- ◆ 房屋结构设计

## **7、建筑招标与工程管理：**

- ◆ 建筑商的选择及招标
- ◆ 质量控制办法
- ◆ 工期控制办法
- ◆ 造价控制办法
- ◆ 施工流程指导

## **8、营销策划与销售：**

- ◆ 案名策划
- ◆ 项目定位
- ◆ 推广策略
- ◆ 渠道策略
- ◆ 销售模式

## 9、企业品牌管理：

- ◆ 品牌建设
- ◆ 品牌推广
- ◆ 品牌管理
- ◆ 品牌定位

## 10、企业战略管理：

- ◆ 企业定位
- ◆ 城市布局
- ◆ 区域策略与战略
- ◆ 融资战略
- ◆ 土地储备战略

### 学员评价：

“李老师的课程把真实商业地产环境和市场情况，几乎 80% 的模拟出来。也让我们意识到商业地产开发与商业经营之间关系，如何协调与处理。提升我们的实战能力。”

——深圳益田商业公司学员

“李老师的沙盘课程与现实情况仿真度更高，许多房地产开发与经营管理的细节都还原出来了，这是我之前参加沙盘所不能对比的。这让我们通过模拟训练，更能提升学员在工作中对关键环境和细节重视度。”

——中梁地产集团营销总监

“没想到在 2 天的时间里，可以把 2 - 3 年的活给做完，项目开发团队合作太重要了。更重要的是演练后的老师的点评和讲解，让我们更清楚过程中需要改善的问题。”

——佳兆业学员

“选择合适建设单位太重要了，我们就是因为没有选择好建设单位，所以在课程中导致停工 1 季度，最终没有获得理想的成绩。”

——浙江大学房地产班学员

“原来上其它课程都要犯困，这 2 天的课程我和我们团队成员都一直在兴奋中，下课和休息都在‘加班’，这样的课程太好了，让我们快速的学习了项目开发的全过程，最重要的是开发节奏的把握。”

——华夏幸福基业学员

“通过 2 天的演练发现了平时工作常忽视的一些重要问题，通过李老师在点评和分析，让我们清楚自己哪些方面需要改进，谢谢！”

——田园房地产学员

“市场信息获取、分析和决策很重要。由于我们前期对市场信息分析不足，拿地时没有好好测算，所以一时犹豫导致好地都被别的组拿走了，最后没有办法只能拿一块最贵的地，结果资金安排不好，所以失败！”

——星海置业学员