

房地产开发流程与运营管理沙盘模拟课程

讲师：李豪

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。

房地产经营模拟训练

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：

模拟开发企业投资能力、融资能力、市场预测能力、项目精准定位能力、项目开发管理能力、工程管理能力、成本和现金流管理能力等

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，大家在一个市场上拼杀，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。

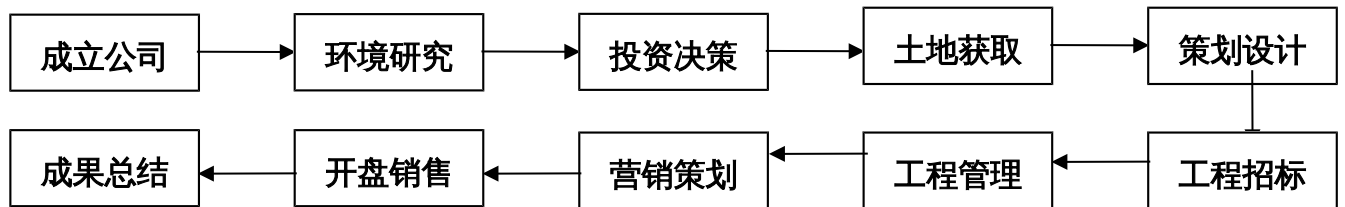
- 1.如何确定新的目标市场？
- 2.投资于何种类型的产品开发？
- 3.如何竞争稀缺性资源？
- 4.如何确定融资策略？
- 5.如何把握行业政策？
- 6.如何实现企业、政府和顾客利益的平衡？
- 7.如何管理企业成长？
- 8.土地获取

- 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、市场推广：

- ◆ 广告与整合传播策略
- ◆ 案名策划
- ◆ 形象及卖点策划

- ◆ 广告与营销成本预算

9、销售：

- ◆ 销售策略
- ◆ 阶段性销售执行方案
- ◆ 卖场的策划
- ◆ 销售培训
- ◆ 代理商的选择

课程时间安排：

时间	课程安排	模拟操作	学员收益
第一天上午 8:30-10:30	课程介绍与规则讲解	组建开发公司 团队分工	明确企业战略目标 与工作职责
第一天上午 10:45-12:00	土地信息与市场 信息公布	收集土地信息与 市场信息，土地 选择与测算	投资拓展、项目可 研分析，投资决策
第一天下午 13:30-14:30	土地摘牌	土地竞拍	土地竞拍规划，土 地溢价测算，土地 竞拍决策
第一天下午 14:30-16:00	项目定位、项目 规划、开发进度 计划	项目规划方案设 计；项目营销方 案设计；项目工 程建设方案与项 目进度计划	项目规划方案要 点；营销策划计 划；项目进度与工 程计划
第一天下午 16:00-17:00	项目方案评审	项目方案展示与 评审	项目规划与土地指 标匹配度，开发计 划是否合理，营销 方案是否完整
第二天上午 8:30-9:30	项目开工	项目融资，项目 建设投入	项目融资要求与条 件，项目建设进度 把控
第二天上午 9:30-12:00	项目建设 项目预售	项目蓄客与开盘 销售	项目推广 项目蓄客计划与开 盘计划方案
第二天下午 13:30-16:00	项目持续开发与 销售 新项目拓展	政策变化与销售 情况变化 新项目拓展决策	关注政策、规划对 房地产市场的影响
16:00-17:00	课程总结	每组自我总结 讲师点评	全面回顾与复盘项 目模拟开发全过 程，总结成功与不 足点；将学习知识 点和学习体验应用 到工作中

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