

- **房地产项目拆迁谈判实战培训**

- **课程对象**

房地产董事长/总经理/副总经理/战略投资部/运营管理部/营销策划部/工程部
/项目部/客服部

- **课程目的**

全面掌握新形势下地产项目拆迁谈判的有效方法与策略，有效化解困扰房企拆迁谈判的“死结”！

- **课程内容**

【课程简介】

拆迁？拆迁！

拒不搬！要价高！钉子户！上访、示威，以暴对抗，以死相拼……

拆迁，是每个开发商几乎都会面临的最为头疼的问题！

“中国式”拆迁为什么总在暴力和血泪中收场？“中国式”拆迁为什么总会引发舆论狂潮？

开发商为什么在付出高昂的时间成本、人工成本、补偿成本的同时总是成为众矢之的？

本课程中，房地产资深专家，清华、北大总裁班讲师涂山青老师携长期行业经验积累，结合目前中国房地产拆迁实际，全面剖析房屋拆迁中相关利益方的心理特征与规律，全程动作分解、实战演练加案例分析和关键点提示，分析利弊，攻难克坚，深入探讨新形势下地产项目拆迁谈判的有效方法与策略，助您打开视野，转变思路，创新方法，提高效率，帮您有效化解困扰房企拆迁谈判的“死结”！

【学员对象】

房地产董事长/总经理/副总经理/战略投资部/运营管理部/营销策划部/工程部
/项目部/客服部

【课程特点】

全真干货，倾囊相授。精！准！狠！

拒绝平庸！我们不做无效的培训。

讲师视野宏大，课程高屋建瓴。贴近市场，注重实战，思路开阔，方法有效。

全程案例剖析，标杆地产企业实战案例全面解析。

策略引领，步骤分解，方法演绎，实战实训！让参训学员从观念到心态到方法到技能全面提升。

【课程追求四大目标】

目标 1：拓宽视野！

目标 2：改变心智！

目标 3：掌握方法策略！

目标 4：快速提升技能！

【课程时长】 1 天（或 2 天）

【视频】从一则视频导入思考：拆迁，我们应该怎么做？

一、“中国式”拆迁的常见问题

1．旧改常见问题分析

2．城中村改造常见问题分析

【案例 1】

二、拆迁方式分析与拆迁补偿法律法规

1. 拆迁三大模式与三大拆迁方式分析

(1) 拆迁三大模式分析

(2) 三大拆迁方式分析

【案例 2】

2. 拆迁补偿法律法规

(1) 国家法律分析

(2) 地方法规分析

3. 开发商制定拆迁补偿的原则

【案例 3】

三、拆迁谈判“双赢”法则及谈判心理分析

1. 谈判中的“双赢”法则利用

(1) 什么是谈判“双赢”

(2) 拆迁谈判中“双赢”的主要障碍有哪些

(3) 拆迁谈判中如何实现“双赢”

(4) 拆迁谈判中的常见冲突及其化解

【案例 4】

2. 拆迁谈判中的相关利益方基本分析

(1) 开发商利益点分析

(2) 地方政府利益点分析

(3) 业主利益点分析

【案例 5】

3. 拆迁谈判中业主“八大心理”分析

【案例 6】

四、拆迁谈判中的攻与守艺术

1. 拆迁谈判的战术准备

- (1) 谈判中的人员准备（谈判组人员的构成、素质及能力）
- (2) 谈判中的场地准备
- (3) 谈判中的道具准备

【案例 7】

2. 拆迁谈判的开场、气氛营造

- (1) 拆迁谈判的开场艺术
- (2) 拆迁谈判的气氛营造要领

【案例 8】

3. 拆迁谈判中的八大进攻艺术

- (1) 利益进攻艺术
- (2) 时间点进攻艺术
- (3) 羊群效应艺术

.....

【案例 9】

4. 拆迁谈判中的“防守艺术”

- (1) 谈判业主常用的技巧分析
- (2) 谈判中的守价艺术

(3) 谈判中的时间点掌控艺术

.....

【案例 10】

5. 有效破解谈判僵局

(1) 如何面对不同性格的对手

(2) 谈判中如何打破僵局

(3) 谈判中的忌讳

【案例 11】

五、拆迁谈判中“特殊对手”处理艺术

1. 什么是“特殊对手”

2. “特殊对手”的处理原则

3. “特殊对手”的处理艺术

【案例 12】

六、拆迁谈判关键点提示

【综合案例 13】

七、总结与交流

课程结束。谢谢聆听！