

商业地产打造高效招商团队及实战谈判技巧

面向：开发公司、商管公司中高层

(听课者需具有房地产相关从业经验)

课程设置：1天6.5小时或2天13小时

授课模式：面授+听课者实际案例辅导

课程概要：在电子商务对实体商业冲击的大背景下，实体商业品牌商大幅度减少开店指标，招商难成为当前商业地产行业的巨大痛点。本课程极具实战性，对于新涉足商业项目招商管理的中高级管理人员具有非常重要的借鉴意义。

讲义大纲：

一、新零售背景下的商业地产特征(1-2小时)

1. 新零售崛起背景——后城市化阶段城市消费者消费特征
2. 新零售崛起背景——互联网技术对实体零售的冲击
3. 新零售背景下商业业态众生相
4. 影响招商效果的中国商业地产开发操盘的关键点

二、项目业态定位与卖点提炼 (2-3小时)

1. (潜力) 城市研究精要及城市卖点提炼
2. (势能) 片区规划发展与区域卖点提炼
3. (策略) 外部交通解读与动线卖点提炼
4. (实地) 区域消费力研究与发展潜力提炼

5、（灵魂）核心定位 slogan 一句话总结法

6、（组合）客群撬动及业态聚合能力的核心策略

三、品牌与项目产生磁场共振的核心要点（2-4 小时）

1、（前提）开发策略决定招商与销售战略

2、（道具）招商折页、PPT、H5 设计及招商中心布局与装修

3、（法则）商业项目招商的 8 项基本法则

4、（核心）主力店的快速落位法

5、（战术 1）带看动线的设计逻辑

6、（战术 2）敲边鼓策略搞定一线

7、（战术 3）声东击西策略搞定二线

9、（战术 4）胡萝卜加大棒策略搞定散户

10、（辅助）工程节点对招商的配合

四、提升招商团队业绩的核心技巧（1-3 小时）

1、（基础）招商团队的工作特点决定管理逻辑

2、（难点 1）绩效考核设计

3、（难点 2）外出招商管理

4、（难点 3）公关费及装补费用核定

5、（难点 4）凝聚力提升

6、（难点 5）进场与装修进度督管

五、案例：（1 小时）

皇庭广场、睿达广场、梅澜坊商业街的招商回顾