

销售型商铺招商运营及交房操作实战技巧

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小时

授课模式：面授+听课者实际案例辅导

课程概要：商铺销售作为开发利润的重要来源，一直被很多开发企业采用。但因为商铺销售后产权隶属于小业主，一方面产权分散直接导致招商运营难以统筹，另一方面委托运营后期管理公司因委托年限不足无法招商。种种问题困扰着商业地产开发企业的销售团队与商管团队，本次课程着重围绕商铺销售的方式方法、商铺招商运营的方式方法等行业痛点问题，力图理清销售型商铺的管理与交房等各项难题。

讲义大纲：

一、商业地产销售模式发展与变化(1小时)

1. 90年代商铺销售模式
2. 2003年起风靡全国的返租销售模式及其弊端
3. 万达广场一代店商铺销售模式
4. 万达广场-吾悦广场金街销售模式

二、销售型商业筹备期招商与租售结合技巧 (1.5小时)

1. 商业地产租售结合的三种主流模式 (包租、委托招商运

营、带租约销售) 及其优缺点

- 2、筹备期招商节点布置与销售联动关系
- 3、自持物业的选择特点，长期自持与阶段自持的区别
- 4、自持物业的退出方式方法
- 5、商铺招商实战技巧

三、销售型商业运营管理与招商调改 (1.5 小时)

- 1、商业街区运营管理的四个维度
- 2、商户管理与巡场机制
- 3、商户租费收缴与进退场管理
- 4、商户经营预警机制的建立
- 5、物业管理与商业管理的配合
- 6、促销旺场费用组织
- 7、掉铺再招商
- 8、委托管理期到期前的招商过渡技巧

四、销售型商铺委托期结束后还房 (1 小时)

- 1、业主摸底及业主分类
- 2、交房小组构成
- 3、交房政策制定
- 4、突发事件预案
- 5、交房谈判技巧

五、案例：(1 小时)

招商案例：南昌万达金街

还房案例：邢台汇通新天地