

张昌祥商业地产工作坊课程大纲

面向：公司中高层

(听课者需具有房地产相关从业经验)

课程设置：2天15课时

授课模式：单一项目工作坊实战研讨模式

核心任务选项：(2天课程限选1项任务)

A、项目商业定位(功能、客群特征、体量、商住配比)

——适用于拿地前项目或刚拿地(未启动设计)项目

B、产品规划设计(形态、动线、布局、主力店类型)

——适用于规划设计方案中(报批前)项目

C、招商及销售计划(租售配比、价格、节奏、租户特征)

——适用于建设工程规划许可证获取后项目

D、招商定位及业态规划(客群主题定位、业态业种分布)

——适用于建设工程规划许可证获取后项目

招生规模：30-40人

1、东道主单位：4的倍数人(12、16、20、24)

2、外企业：4的倍数人(8、12、16)

3、观察团：3-4人(需参加过之前的类似课程来巩固学习成果的学员，或者各意向客户单位培训经理，**免费**)

周六上午(3小时)：

任务讲解(案例提供单位准备PPT讲解项目)(30分钟)

导师指引(针对完成任务的导师理论提示)(90分钟)

配对分组(组长竞选与游戏分组)(30分钟)

工具下发(讲解完成任务的辅助工具)(30分钟)

周六下午-晚上(6-8小时)：

实地调研(导师带队现场调研及相关调研180分钟)

小组讨论(晚饭后60分钟)

导师答疑(导师进小组，每小组15分钟累计60分钟)

小组作业（不限时，一般控制在夜 12 点前完成）

周日上午（3 小时）

分组汇报（60 分钟）

横向 PK（小组长接受其他小组质询，30 分钟）

二次答疑（导师进小组，每小组 15 分钟累计 60 分钟）

小组完善（30 分钟）

周日下午（2.5 小时）

小组成果提交（60 分钟）

观察团审议（40 分钟，讨论及宣读颁奖词）

导师总结（30 分钟）

颁奖及作业布置（20 分钟）

保证培训成效的控制要点：

- 1、提前 1 个月确定东道主单位，并落实对接人跟老师沟通，按老师要求准备资料；
- 2、提前 15 天将相关资料发送老师邮箱，便于老师准备课件；
- 3、提前 7 天对接人跟老师沟通确定调研路线及调研范围，并落实相关车辆；
- 4、提前 7 天对接人跟老师沟通会议场地设置（主会场及 4 个小组会议室）、氛围布置要求（大功率音箱、主会场标语、入口签到席等），各种道具准备；
- 5、给予分组第一名准备奖杯及成员奖品；
- 6、每个小组设置组长（本单位）、促进员与记录员各 1 人（外单位）；
- 7、讲师或其助理可能需要提前 1 天到调研实地考察。