

# 房地产穿插施工课程大纲

## 【课程背景】：

2017年全国千亿销售规模的房地产企业多达17家，其中前三甲“碧桂园、万科、恒大”甚是超过5000亿的销售业绩。这些千亿销售规模的房企以“高周转”模式--即快速拿地、快速开发、快速销售，来实现年销售业绩的迅猛增长，这其中“快速开发”是尤为关键一环。碧桂园、万科、恒大等标杆房企都是通过“穿插施工”组织，来缩短开发建设周期，以实现“快速开发”。穿插施工可以缩短工期，有效节约施工成本。提高工程管理的精细化水平。

## 【课程收益】：

- 1、全面理解房地产工程项目“穿插施工”组织模式。
- 2、使学员全面掌握在实际工作中组织工程项目的“穿插施工”。
- 3、为房地产企业组织工程项目的“穿插施工”打下一个良好的基础和开端。
- 4、了解和掌握穿插施工的核心内容和操作要求
- 5、掌握在实施过程中的管理要素分析和组织
- 6、理解在实施过程中的资源要素分析准备

**【课程对象】：**

1、工程总经理、总监、经理；项目总经理、总监、经理；技术总工、运营总经理、总监

2、建筑公司、监理公司总经理、项目总、工程副总、工程总监、工程经理及工程技术人员。

**【课程大纲】：**

**第一部分：房地产工程项目“穿插施工”组织概述**

- 1、什么是“穿插法施工”
- 2、“穿插施工”的实质
- 3、“穿插施工”的分类
- 4、“穿插施工”的前置条件
- 5、“穿插施工”组织模型

**第二部分：房地产工程项目“穿插施工”的操作实施安排**

- 1、房地产工程项目工作逻辑关系分析
- 2、房地产工程项目“施工工序穿插”

3、前期资源储备

4、穿插施工的前期策划

5、相关资源储备

### **第三部分：穿插施工的管理资源**

1、设计资源与施工专业的相关配合（难点分析）

2、采购资源与设计资源的相关配合（难点分析）

3、采购与施工专业的相关配合（难点分析）

4、项目型组织架构分析

5、相关人员储备

### **第四部分：穿插施工的技术管理（案例）**

1、土建专业分工与配合协调

2、安装专业分工与配合协调

3、上述专业的进度计划和成本性分析

4、土建各个细节专业安排与协调。

5、工作面提供的分析与安排

6、交叉面分析

#### **第五部分：穿插施工的后勤管理（案例）**

1、系统资源提供

2、人员资源储备

3、奖级和绩效工作管理

4、人员配合组织

#### **第六部分：穿插施工的后置因素分析**

1、市场因素分析

2、销售环节分析

#### **第七部分：互动交流与工作研讨**

1、学员提问

2、沟通互动

3、课程总结

#### 4、结束致辞