

3-4 线城市房地产开发与营销沙盘模拟课程

讲师：李豪

模拟训练

“学理论不如学案例，学案例不如做案例”。通过实际案例操作和体验案例，可以增强学员学习的记忆、真实感，以及兴趣度。

《3-4 线城市房地产开发与营销沙盘模拟训练》是将 3、4 线城市房地产项目开发与经营，通过 2-3 天课程时间集中将 3、4 线城市项目开发和营销的大多数问题和困难一一显现，学员通过模拟演练，分析解决得到快速提升，达到培训和学习的效果。模拟训练的培训效果远远好于一般培训形式的效果，受到广大企业和学员的欢迎。

房地产经营模拟训练

通过经营模拟 3-4 线城市房地产开发和营销，在较短的时间内，把抽象的房地产管理知识和决策分析工具演变为生动直观的模型，通过立体的教学道具，使每一项房地产管理概念和数据与立体的形象结合起来考虑，达到清晰理解与记忆的学习效果。

课程把行业政策调整和企业经营决策有机联系在一起，有利于培养员工捕捉企业发展信息的能力。在课程进行过程中，学员将担任不同的管理角色，在经营会议中锻炼沟通和协作能力，通过及时的轮岗和职位调整，学员能从多角度立体把握行业规律和经营决策技巧。

本课程特点：

模拟开发企业投资能力、融资能力、市场预测能力、项目精准定位能力、项目开发管理能力、营销策划能力、营销渠道打造能力和现金流管理能力等

课程背景

学员模拟经营 2021 年之后中国 3、4 线城市房地产市场经营几家房地产项目公司，共有几家规模较大的竞争对手，实力相当，产业结构相似，大家在一个市场上拼杀，过去一度辉煌，但预计未来并不乐观，企业面临艰巨的挑战。

行业严厉的调控，融资门槛调高，土地等稀缺资源竞争日趋激烈，客户抱怨房价太高，政府管理部门频频介入调整，给企业经营带来了巨大的压力，同时也面临的机遇。

公司管理层需要充分利用所掌握的行业信息，分析行业走势，及时了解竞争对手动向，充分领悟行业政策，捕捉新的市场机会，提高企业盈利空间。

- 1.如何确定新的目标市场？
- 2.投资于何种类型的产品开发？
- 3.如何竞争稀缺性资源？
- 4.如何确定融资策略？

- 5.如何把握行业政策？
- 6.如何实现做好产品精准定位？
- 7.如何管理打造营销团队？
- 8.土地获取
- 9.项目定位
- 10.规划设计
- 11.招投标管理
- 12.工程管理
- 13.客户承诺
- 14.计划管理

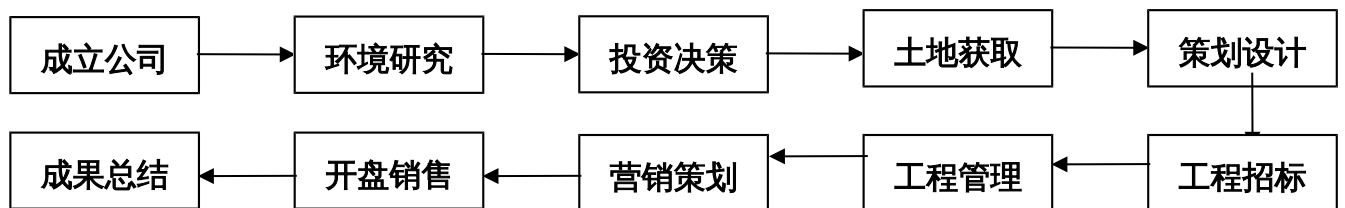
一系列的决策、一系列的方案、一系列的演练

一个让决策者统观行业经济政策全局的过程

一个运作、检验、总结和提炼的互动平台

大家努力追求一个好的经营业绩，但更重要的是我们学到了那些知识？我们取得了哪些经验和教训？

模拟演练



点评与理论提升

培训师组织每个环节的点评

引导大家发言

对学员的发言进行讨论

学员之间互动交流

培训师总结点评

培训师与学员以及学员之间进行再沟通和交流

就经营过程出现的问题取得一致的结论

根据当期数据预测未来经营

通过知识点的学习将问题上升到理论高度

内部总结

重新审视经营流程

对点评内容进行消化吸收

探讨下年经营思路

适合对象

各类房地产公司董事长、总经理

房地产企业高、中层管理人员

房地产企业项目公司及事业部管理人员

房地产企业部门主管
房地产企业业务骨干
房地产企业后备管理人员队伍

□ 课程内容

1、市场调查：

- 房地产市场宏观环境调查分析
 - 国家房地产大政策
 - 区域房地产政策
 - 房地产金融政策
- 区域状况分析
 - 区域房地产现状（热售产品、价格、去化情况和库存情况）
 - 区域规划政策
 - 区域房地产年去化情况
- 竞争者调查分析
 - 区域竞品数量
 - 竞品生存情况
 - 竞品主要产品与营销策略
 - 竞品价格与去化情况
- 消费者调查分析
 - 区域主力房地产购买人群
 - 各类物业购买人群
 - 消费者购买喜好、动机与购买力
- 项目成本调查分析
- 项目地块调查分析
- 提供：全套房地产市场调研模版与工具

2、土地的取得：

- 土地的价值估算
 - 开发成本与利润测算
 - 可销售物业测算
 - 土地溢价预期
- 土地的选择
- 土地成本及费用
 - 土地获取成本预测
 - 开发成本预测
- 土地的取得途径
 - 招拍摘
 - 合作开发
 - 收购项目
- 提供：土地投资拓展模型与测算工具

3、项目定位与策划：

- 项目定位与策划
 - 土地指标研究
 - 项目强排
 - 土地周边环境研究与项目价值评估
- 目标客户群定位
 - 客群购买力定位
 - 客群生命周期定位
 - 客群产品偏好定位
- 产品定位与策划
- 价格定位
 - 总价控制
 - 不同产品去化速度预测
 - 溢价空间预测
- 提供：项目快速定位的七大工具模型

4、投资预算：

- 项目经济效益评价
 - 项目利润测算
 - 项目投资回测算
 - 项目内部收益率测算
- 成本分析
 - 土地成本
 - 开发成本
 - 营销成本
 - 融资成本
- 风险分析
 - 政策性风险分析
 - 市场风险分析
 - 内部管理分析
- 可行性研究
 - 项目投资决策流程
 - 投资决策主要因素

5、融资：

- 融资的渠道
 - 开发贷融流程与要点
 - 土地融资模式
 - 房地产主要融资渠道选择
- 融资的成本及效益分析
 - 低成本与风险的融资策略
 - 不同阶段的融资成本与模式
- 银行信贷政策分析

6、规划与设计：

- 项目布局规划
 - 项目强排方案
 - 项目整体布局与规划
 - 根据设计规范规划与设计
- 园林与景观工程设计
 - 项目园林概念计划
 - 项目园林景观设计成本控制
- 建筑外观设计
- 房屋结构设计
 - 楼栋布局
 - 成本与舒适度结合户型结构
 - 优质户型设计
- **提供：项目强排方案与规划设计模型**

7、建筑工程管理：

- 建筑商的选择及招标
 - 建筑单位背调
 - 建筑单位能力评估
 - 建筑单位风险评估
- 质量控制办法
 - 材料供应商选择
 - 现场管理
 - 设计变更管理
- 工期控制办法
 - 分期开发方案
 - 工程进度管理
- 造价控制办法
- 施工流程指导
- **提供：项目分期开发方案模型**

8、营销策划：

- 竞品研究与应对策略
 - 应对竞品主要营销策略
- 营销组织与营销计划
 - 营销排期
 - 整体营销计划
 - 营销策划与去化周期计划
- 项目推广与媒体策划
 - 媒体调研与选择
 - 媒体成本与效果决策
- 新媒体营销策略
 - 新媒体策划

- 新媒体推广策略
- 营销渠道建设与管理
 - 营销渠道选择
 - 营销渠道拓客策略
 - 营销渠道管理
- **提供：项目营销排期计划，营销渠道建设方案模版**

9、销售：

- 销售策略
 - 销售资源组织
 - 销售团队组织
 - 促销方案
- 阶段性销售执行方案
 - 销售目标与任务分解
 - 销售任务执行
- 案场的策划
 - 案场设计
 - 案场布局
 - 案场氛围营造
- 销售培训
- 价格策略
 - 销控管理
 - 价格折扣管理
 - 定价策略
- 团队招聘与训练
- **提供：案场建设方案模版、销售目标与任务分解模版**

注：以上课程中所提供的工具、模型与模版，以电子、纸质方式提供，均可以应用于实际工作中。

□ 课程安排与学员收益点：

| 时间 | 课程安排 | 模拟操作 | 学员收益 |
|--------------------------|-------------|-------------------------|----------------------|
| 第一天上午 8:30-10:30 | 课程介绍与规则讲解 | 组建开发公司 团队分工 | 明确企业战略目标与 工作职责 |
| 第一天上午 10:45- 12:00 | 土地信息与市场信息公布 | 收集土地信息与市场信 息，土地选择与测算 | 投资拓展、项目可研 分析，投资决策 |

| | | | |
|--------------------------|------------------|-----------------------------------|--------------------------------|
| | 拿地融资 | 金融机构与合作方式洽谈，融资拿地或合作拿地 | 土地融资、合作开发，3、4城市项目前融策略 |
| 第一天下午 13:30- 14:00 | 土地摘牌 | 土地竞拍 | 土地竞拍规划，土地溢价测算，土地竞拍决策 |
| 第一天下午 14:00- 15:30 | 项目定位、项目规划、开发进度计划 | 项目规划方案设计；项目营销方案设计；项目工程建设方案与项目进度计划 | 项目规划方案要点；营销策划计划；项目进度与工程计划 |
| | 项目营销策划、开盘前预售 | 项目营销排期、内部认购、大客户营销方案、营销策划、推广 | 项目开工到开盘整体营销计划，开盘前3、4线城市营销和销售模式 |
| 第一天下午 15:30- 16:00 | 项目方案评审 | 项目方案展示与评审、报批、报建 | 项目规划与土地指标匹配度，开发计划是否合理，营销方案是否完整 |
| 第一天下午 16:00- 16:30 | 项目开工 | 项目融资，项目建设投入 | 项目融资要求与条件，项目建设进度把控 |

| | | | |
|--------------------------|--------------------|----------------------------|---|
| 第一天上午 16:30- 17:30 | 项目建设 项目预售 | 团队营销团队 项目蓄客与开盘销售 | 3、4线城市营销渠道 方案与营销团队建设 方案 项目推广 项目蓄客计划与开盘 计划方案 |
| 第一天上午 8:30-12: 00 | 市场下行 销售遇挫 | 调整营销策略和开发节 奏 | 营销破局 解决项目资金压力 |
| 第二天下午 13:30- 16:00 | 项目持续开发与销售 新项目拓展 | 政策变化与销售情况变 化 新项目拓展决策 | 关注政策、规划对房 地产市场的影响 |
| 16:00- 17:00 | 课程总结 | 每组自我总结 讲师点评 | 全面回顾与复盘项目 模拟开发全过程，总 结成功与不足点；将 学习知识点和学习体 验应用到工作中 |

□ 受训单位：

万科地产、恒大地产、金茂地产、华桥城、绿地地产、碧桂园、佳兆业、鲁能集团、深圳益田集团、瑞安地产、中梁地产、海航地产、浙江大学房地产班、西南交大房地产总裁班、浙江工商大 MBA 班、宁波大学 MBA 班、金泰地产、内蒙大伟房产、卧龙地产集团、华夏幸福基业、金成房地产集团、田园房地产、杭州绿丰房地产策划公司、亿丰集团、星海置业、大港投资、三江集团

□ 房地产系列沙盘与模拟课程：

李豪老师结合多年房地产行业从业经验，和多年房地产教学与咨询经验，开发、升级和改版多套房地产沙盘和模拟训练课程：

《房地产开发与经营管理沙盘模拟课程》
《房地产营销策划与营销管理沙盘模拟课程》
《房地产项目管理沙盘模拟课程》
《房地产企业战略与开发模式沙盘模拟课程》
《商业地产开发与经营管理沙盘模拟课程》
《商业地产经营与招商管理沙盘模拟课程》
《房地产销售规划与销售管理模拟训练课程》

□ 学员评价：

“李老师的课程把真实商业地产环境和市场情况，几乎 80% 的模拟出来。也让我们意识到商业地产开发与商业经营之间关系，如何协调与处理。提升我们的实战能力。”

——深圳益田商业公司学员

“李老师的沙盘课程与现实情况仿真度更高，许多房地产开发与经营管理的细节都还原出来了，这是我之前参加沙盘所不能对比的。这让我们通过模拟训练，更能提升学员在工作中对关键环境和细节重视度。”

——中梁地产集团营销总监

“没想到在 2 天的时间里，可以把 2 - 3 年的活给做完，项目开发团队合作太重要了。更重要的是演练后的老师的点评和讲解，让我们更清楚过程中需要改善的问题。”

——佳兆业学员

“选择合适建设单位太重要了，我们就是因为没有选择好建设单位，所以在课程中导致停工 1 季度，最终没有获得理想的成绩。”

——浙江大学房地产班学员

“原来上其它课程都要犯困，这 2 天的课程我和我们团队成员都一直在兴奋中，下课和休息都在‘加班’，这样的课程太好了，让我们快速的学习了项目开发的全过程，最重要的是开发节奏的把握。”

——华夏幸福基业学员

“通过 2 天的演练发现了平时工作常忽视的一些重要问题，通过李老师在点评和分析，让我们清楚自己哪些方面需要改进，谢谢！”

——田园房地产学员

“市场信息获取、分析和决策很重要。由于我们前期对市场信息分析不足，拿地时没有好好测算，所以一时犹豫导致好地都被别的组拿走了，最后没有办法只能拿一块最贵的地，结果资金安排不好，所以失败！”

——星海置业学员