

房地产开发与经营管理全流程

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。

模拟训练是将企业经营全过程，通过 2-3 天课程时间集中将企业经营、生产所面临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

通过经营模拟房地产公司，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、工程管理能力、成本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.如何实现企业、政府和顾客利益的平衡？

- 7.如何管理企业成长？
- 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

.....

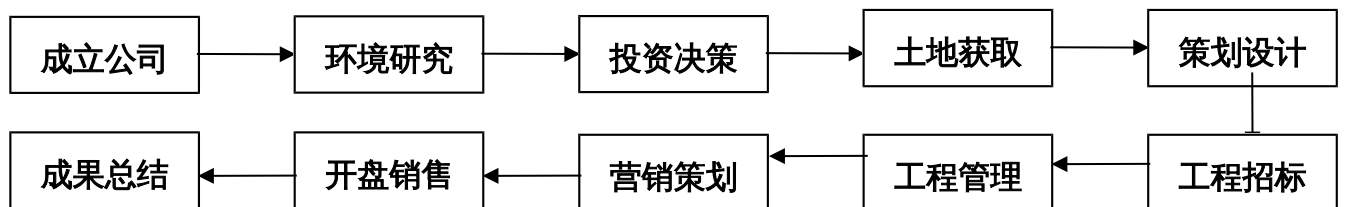
一系列的决策、一系列的方案、一系列的演练

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

□ 课程内容

1、市场调查：

- 房地产市场宏观环境调查分析
- 区域状况分析
- 竞争者调查分析
- 消费者调查分析
- 项目成本调查分析
- 项目地块调查分析

2、土地的取得：

- 土地的价值估算
- 土地的选择
- 土地成本及费用
- 土地的取得途径

3、项目定位与策划：

- 项目定位与策划
- 目标客户群定位
- 产品定位与策划
- 价格定位
- 档次定位
- 产品品质打造

4、投资预算：

- 项目经济效益评价
- 成本分析
- 风险分析
- 可行性研究

5、融资：

- 融资的渠道
- 融资的成本及效益分析
- 银行信贷政策分析

6、规划与设计：

- 项目布局规划
- 绿化与景观工程设计
- 建筑外观设计
- 房屋结构设计

7、建筑过程目标管理：

- 建筑商的选择及招标
- 绿色建筑标准
- 质量管理
- 工期管理
- 进度管理
- 造价控制与成本管理
- 施工流程指导

8、市场推广：

- 广告与整合传播策略
- 案名策划
- 形象及卖点策划
- 广告与营销成本预算

9、销售：

- 销售策略
- 阶段性销售执行方案
- 卖场的策划
- 销售培训
- 代理商的选择

课程时间安排：

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
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
第一天下午 15:30-16:00	项目方案评审	项目方案展示与 评审	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	项目蓄客与开盘 销售	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