

# 房地产营销总监管管理技能提升 与领导力树立

讲师：李豪

**课程简介：**《房地产营销总监管管理技能提升与领导力树立》课程主要针对房地产企业营销中高层管理者提升的课程，本课程通过授课、互动、案例、视频等方式的培训，学员理解并掌握成为一名高级管理者所要的技巧与素养，懂得管理员工、自我激励和激励员工、同事，树立领导风格。并掌握各种管理工具与领导模型。

**课程时间：**2天

**课程对象：**房地产企业基层、中层管理人员等

**课程收益：**

- 1、学习和掌握高级管理与普通管理者区别，以及成为高级管理必备的素质；
- 2、学习高级管理者形成管理风格对其管理重要作用；
- 3、掌握团队管理、激励授权与辅导技能等管理工具和技能；

4、掌握领导艺术，管理者如何领导力树立和进行有效领导管理。

## 课程大纲：

### 1 高级管理必备素质

1.1 高级管理者与普通管理者的差异

1.2 高级管理者 11 项重要技能与素养

1.3 房地产营销总的四大思维

1.3.1 全局与跨专业思维

1.3.2 战略思维

1.3.3 学习思维

1.3.4 创新思维

### 2 管理风格确立

2.1 管理者威信建立

2.2 高级管理者的 6 种管理风格

2.3 从三个维度确立自己的管理风格

2.4 团队职能与管理风格

2.5 团队状态与管理风格

2.6 地产营销工作管理中的人情与制度权衡

### 3 管理者关键行为

#### 3.1 管理者四要素

#### 3.2 授权管理

##### 3.2.1 认识授权与放权

##### 3.2.2 正确地授权

##### 3.2.3 避免授权不当

##### 3.2.4 界定工作的授权

#### 3.3 激励管理

##### 3.3.1 认识激励

##### 3.3.2 物质与精神两种激励手段

##### 3.3.3 物质的方法

##### 3.3.4 精神激励方法

##### 3.3.5 90后和95后员工激励方法

#### 3.4 员工的辅导

##### 3.4.1 辅导与培训的差异化

##### 3.4.2 了员工现状与技能

##### 3.4.3 制定辅导方案

3.4.4 OJT 的工作中训练与辅导方式

3.4.5 辅导成果の確認

3.5 目标管理

3.6 因人而异的管理

4 领导风格的树立

4.1 正确认知领导力

4.2 领导力与管理差异

4.3 领导者种三商数

4.3.1 领导者的 IQ

4.3.2 领导者的 EQ

4.3.3 领导者的 AQ

4.4 情境领导管理

4.4.1 领导四种风格

4.4.2 领导风格测试及分析

4.4.3 领导风格案例分析

4.4.4 成为情景领导者的五个步骤

4.4.5 面对情景的主要对策

4.4.6 情景领导者的分析

4.4.7 情景领导的适应性

4.4.8 实施领导的三步骤

4.4.9 情景领导者执行原则

4.4.10情景领导者模式实战模拟训练