

李豪房地产实战培训工作坊

■ 实战培训工作坊是什么：

实战培训工作坊是一种以房地产企业实际项目和企业运营现状为课程案例蓝本，以解决房企项目或运营中各种实际问题的实战性培训方式。

■ 与传统培训的差异：

传统培训：讲授式或其他企业案例分析式，学员是启发式的获得知识和技能，需要学员课后自己去转化课程效果；

实战工作坊式培训：以房企当前项目和现状为案例，以帮助房企和学员解决当下问题为基础，通过理论系统讲授+实际问题解决，无需学员课后再去转化课程效果，在课堂中就可以将解决思路、解决方法得出。是一种**所学即所得**的培训、教学形式。

■ 教学形式：

1、房企项目沙盘化：即房企提供项目案例，李老师将项目根据所在城市、区域的房地产市场环境、竞争环境和企业开发运营特点，将房企项目转

化为沙盘模拟课程的案例，供学员实战模拟演练。

2、问题分析与解决：即根据房企提供项目信息以及现状和需要解决的问题，

由李老师设计相应课程，先给学员解决思路、解决方法和相关案例。然

后再由学员根据所学内容，结合项目现状以及问题，在课堂中分组讨论

解决思路和方法，由老师现场指导和点评，最终形成解决方案和行动方

案。

■ 实战工作坊教学流程：

企业提供需求→老师设计课程→企业确认课程→企业提供案例和相关问题

→老师设计实战工作坊模型→老师授课→学员分组讨论或模拟演练→老师

点评和指导→学员形成课程执行方案

■ 相关案例：

万科某城市公司：1.5天的营销实战工作坊，解决1个项目营销破局，3个

项目的营销打法和渠道模式；

中南置地某城市公司：1天的营销实战工作坊，以实际案例为基础，形成项

目从定位到开盘的标准化打法和策略；

河北建投某城市公司：2 天营销实战工作坊，解决 1 个项目营销破局，1 个项目的定位和营销打法，1 个项目商业尾盘去化策略；

宁波沧海建设：1.5 天项目投资工作坊，形成项目投资和融资方案，项目初步定位方案、项目规划方案和分期建设方案。

旭辉地产某城市公司：8 盘案场管理与销售技能提升 16 天实战工作坊，形成案场客户接待流程，销售人员接待、讲解与逼定实战训练，项目渠道拓客方案与实战训练。

■ **李豪老师实战工作坊课程主题：**

《房地产项目营销实战工作坊》

《房地产案场管理与销售技巧实战工作坊》

《房地产企业开发运营管理沙盘实战工作坊》

《房地产项目投资和定位实战工作坊》

《商业地产项目投资、规划与定位实战工作坊》

■ **李豪老师实战工作坊优势：**

李老师有着 23 年的房地产从业经验，有着住宅地产、豪宅、商业地产、产业地产、工业地产等多业态房地产项目操盘和营销经验。曾任 TOP10 地产公司营销总监、上市地产集团营销总监和投资总监等职务。每年给 4-5 家房企，10 余个项目担任顾问和自亲参与项目操盘、策划和营销工作。李老师对项目营销全程、营销破局、项目定位和投资决策有着丰富的实战经验，操盘成功率几乎 100%，项目营销破局更是可以将项目从月销售 0 套，仅用 20 天时间可以达到 20-30 套，并成为区域销冠盘。

■ **李豪老师实战工作坊现场照片：**



