

# 商业地产与写字楼招商和经营管理

## 沙盘模拟课程

### (经营管理与招商管理版)

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。

#### ▣ 商业地产经营模拟训练

通过经营模拟商业地产和写字楼项目招商、经营、重新定位、提升，在较短的时间内，把抽象的商业和写字楼招商和经营演变为生动直观的模型，通过立体的教学道具，使每一项商业、写字楼经营和招商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：

模拟商业经营管理公司，整体项目经营能力、招商能力、商家管理能力、资源整合能力、客户服务能力、新技术使用能力等

#### ▣ 课程背景

学员模拟 2021 年之后中国房地产市场经营一家商业地产和写字楼经营公司，获得开发商的写字楼和部分商业物业的经营权。但区域和片区市场，写字楼和商业项目体量大，竞争激励，而且企业客户变化快，需求多，所预计未来并不乐观，项目招商和经营面临艰巨的挑战。

同时受互联网电商、微商冲击非常大，给写字楼和商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.如何找到有效客户资源？
- 2.如何定位商业和写字楼经营模式？
- 3.如何竞争稀缺性资源？

- 4.如何确定经营策略和招商模式？
- 5.如何把握行业政策和获得政府支持？
- 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.项目定位
- 9.规划设计
- 10.招商管理
- 11.客户服务
- 12.经营管理
- 13.营销推广
- 14.互联网与智能时代的商业模式

.....

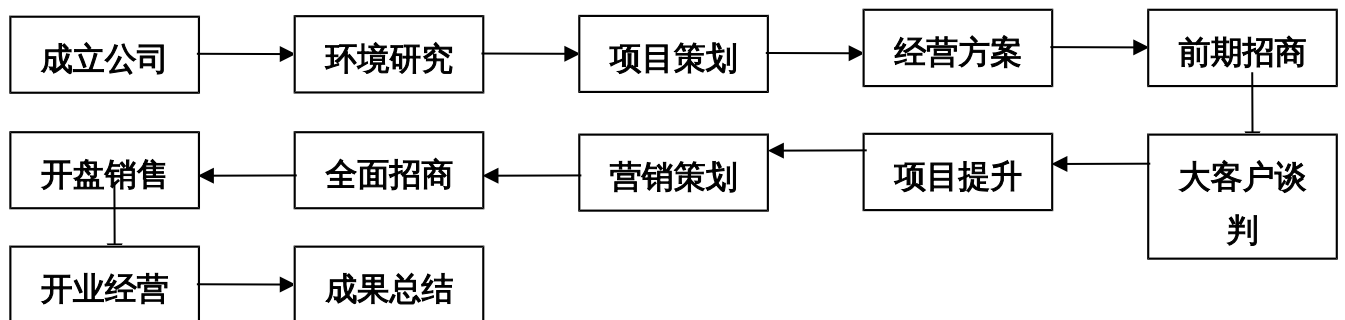
一系列的决策、一系列的方案、一系列的演练

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

房地产公司董事长、总经理  
商业地产企业高、中层管理人员  
商业地产企业项目公司管理人员  
商业地产企业部门主管  
商业地产和写字楼项目招商管理人员和招商人员  
商业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
- 城市产业结构调研分析
- 城市和区域商业环境分析
- 行业企业和写字楼经营现状调研分析
- 区域状况分析
- 竞争者调查分析
- 消费者和企业客户调查分析
- 项目成本调查分析
- 项目地块调查分析

### 2、项目定位与策划：

- 项目整体规划
- 政府关系与优惠政策策划
- 项目定位与策划
- 写字楼与商业经营模式定位与档次定位
- 业态定位与规划
- 目标客户群定位
- 产品定位与策划
- 价格定位

### 3、招商与招商管理：

- 招商对象类型策划
- 招商方式和渠道策划
- 企业和商户结构策划
- 招商优惠政策策划
- 招商执行与招商目标管理

### 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
- 项目盈利模式分析

## 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：

- 项目总体布局规划
- 项目功能布局规划
- 物业结构调整规划
- 设施更新整改

## 8、市场推广：

- 广告与整合传播策略
- 项目名称策划
- 项目卖点和项目价值策划
- 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

## □ 受训单位：

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