

商业综合体开发与经营管理进阶沙盘 模拟课程

(开发与经营管理版)

讲师：李豪

▣ 进阶模拟沙盘

“学理论不如学案例，学案例不如做案例”。通过模拟实际案例和模拟商业综合体投资、开发、招商、运营等关键环节的课程，可以增强学员学习的记忆、真实感，以及兴趣度。

课程通过 3-4 个阶段的模拟训练，将商业综合体开发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。

▣ 商业综合经营模拟训练

通过经营模拟商业地产开发公司，在较短的时间内，把抽象的商业地产开发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，使每一项商业地产开发和经营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：

模拟商业综合体投资、开发与经营管理公司，项目获取能力、商业规划与经营能力、招商能力、工程管理能力、营销与销售能力、客户服务与管理能力和商业综合体的整体运营能等

▣ 课程背景

学员模拟 2021 年之后中国房地产市场经营几家商业地产开发公司，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。

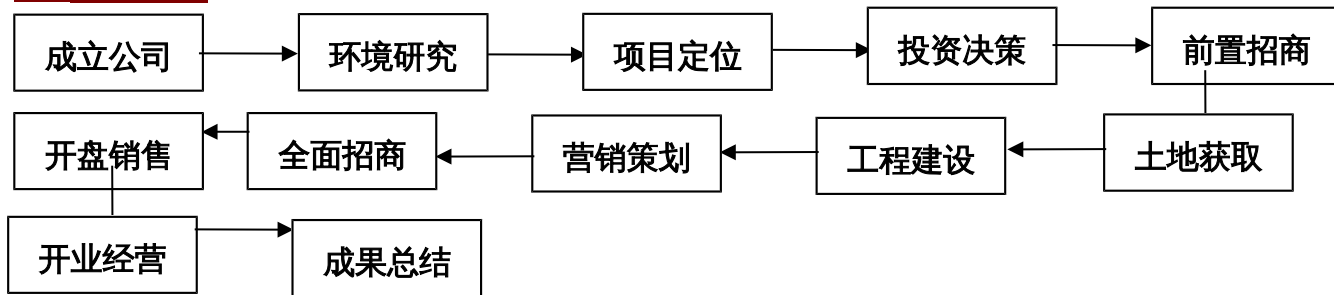
公司管理层需要充分利用所掌握的行业信息，分析行业走势，及时了解竞争对手动向，充分领悟行业政策，捕捉新的市场机会，提高企业盈利空间。

- 1.如何确定新的目标市场？
- 2.如何有效的定位哪类商业项目？

- 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.土地获取
- 9.项目定位
- 10.规划设计
- 11.招商管理
- 12.工程管理
- 13.客户服务
- 14.经营管理

.....

模拟演练



- **前置招商：**
 - 项目规划前预招商
 - 主要针对主力店和品牌商家
 - 根据主力店需求设计产品、定位业态和商业主题
- **全面招商：**
 - 在前期主力店招商基础之上
 - 完成各业态的次主店和品牌店的招商
 - 以及相关业态的招商
- **营销策划：**
 - 项目推广策划
 - 产品推销策划
 - 销售活动策划
 - 营销组织策划
- **开业经营：**
 - 开业准备
 - 开业组织
 - 开业活动策划

进阶模拟计划

阶段	课程时间	沙盘模拟内容	学员收益与成果
----	------	--------	---------

第一阶段	2天	<ol style="list-style-type: none"> 1. 模拟城市与项目研究 2. 项目投资研究与投资决策 3. 拿地方案设计与政府拿地沟通 4. 决策拿地与土地招、拍、摘 5. 项目前置招商与项目整体定位 6. 项目业态定位与主题定位 7. 项目规划设计与报批、报建 8. 项目达到开工建设条件； 9. 项目开工建设； 10. 项目整体招商与前期商业媒体炒作； 11. 销售准备与项目预售。 	<ol style="list-style-type: none"> 1、模拟学习商业综合体拿地前期的市场研究与项目决策核心因素； 2、学习商业地产整体前置定位、招商和设计的核心要点； 3、形成项目商业规划方案、招商方案、营销方案、运营方案和建设方案； 4、形成项目整体投资与收益方案。 5、工程管理与进度管理； 6、营销推广策略与商业地产前期炒作策略； 7、商业招商模式与招商沟通、策略； 8、商业项目蓄客、渠道打造与开盘销售；
第二阶段	1天	<p>项目结顶；竣工备案； 工程验收与项目装修； 准备开业与开业前营销推广； 商户进场与进场管理； 项目开业与开业炒作； 日常商场、商街商业管理与物业管理 整体课程回顾、复盘</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1、商业综合体项目竣工备案与开业前工程与流程； 2、商业综合体开业与开业前准备工作； 3、商户入驻流程、规范与管理； 4、商业项目日常运营管理主要工作内容和核心事项
合计	3天		

每阶段训练的前后准备与工作：

- 1、每个阶段训练前发给学员本次训练的专业知识和训练内容预习；
- 2、每个阶段训练后学员带任务和课后作业，作为下一阶段训练的课前作业；
- 3、整体训练结束之后，学员分组进行模拟复盘和对标现实项目的进行考察和做考察调研学习报告。

点评与理论提升

培训师组织每个环节先进行理论学习，再对学员成果点评
 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
- 商业地产企业业务骨干
- 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
- 行业企业和商户经营现状调研分析
- 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：

- 项目战略规划
- 政府关系与优惠政策策划
- 项目定位与策划
- 商业型类定位与策划
- 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

4、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

5、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

6、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

7、规划与设计：

- 项目总体布局规划
- 项目功能布局规划
- 建筑类型与物业类型设计
- 房屋结构设计

8、工程管理：

- 建筑商的选择及招标
- 质量控制办法
- 工期控制办法
- 造价控制办法
- 施工流程指导

9、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

10、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：

金茂地产、新城地产、九方商业、众安地产、富力地产、当地置业、祥生地产、世茂地产、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、金泰地产、华夏幸福基业、金成房地产集团、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：

《房地产项目全流程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》

《商业地产项目招商与运营管理沙盘模拟课程》

《房地产置业顾问与销售团队技能提升模拟训练课程》

《房地产行业客户谈判与沟通模拟训练课程》

《房地产行业从专业走向管理模拟训练课程》

《房地产行业领导力与领导风格模拟训练课程》

□ 学员评价：

“第一次，这么快乐地学习，2 天 1 夜的课程没有睡点，就在不断做模拟演练。我们全组 7 个人，昨天晚上把每一个项目又重新计算和复盘了一遍。这次课程对我来说收益真的很多”

——富力地产学员

“通过《商业项目招商与运营沙盘》让我对商业项目招商、运营全流程更清晰，并且把当前商业项目招商、运营的难点与痛点，如何应对与解决，通过模拟训练掌握一定的方法，在工作中遇到同样问题，能够有效应对和处理。”

——九方商业学员

“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