

《房地产营销策划基础知识》课程大纲

【课程收益】

- 1、在户型分析上，掌握客户需求和产品价值的链接，了解疫情后户型设计的发展趋势。
- 2、掌握房地产市场分析内容、方法和要点，能撰写有价值的市场调研报告。
- 3、理解个人职业规划的真正意义，引导学员并对自己的未来有明确的认知。

【授课对象】

房企营销管培生

【授课课时】

1~2天（6小时/天）

【授课方式】

- 1、理论传授
- 2、案例分享
- 3、分组讨论
- 4、课堂演练
- 5、视频赏析

【课程大纲】

第一讲 户型分析

一、户型变迁史

1、户型发展概述

2、户型发展的七个阶段

案例分享：不同发展阶段户型的特征和代表产品

二、现代生活“理想居室”户型解析

1、重点关注附加值，提升客户居住体验

2、户内空间设计更丰富

3、常规户型创新和持续优化

案例分享：标杆房企核心城市重点户型调研

三、疫情后，客户需求升级的四个趋势

1、基本生理需求升级

2、运动健身需求升级

3、安全需求升级

4、场景功能需求升级

案例分享：标杆房企疫情后户型升级产品解析

第二讲 市场调研报告撰写

一、房地产市场分析

1、房地产市场分析的基础和目的

2、宏观市场环境分析的渠道和主要内容

3、城市房地产行情数据分析的主线和主要内容

4、项目层面市场分析的主要内容

分组讨论：房地产市场环境分析从宏观到微观涵盖的主要内容

案例分享：房地产市场分析重要指标和参考数据

二、房地产市场调研报告撰写

1、房地产市场调研概念和特征

2、房地产市场调研一般步骤

3、房地产市场调研表内容和填写方法

案例分享：房地产市场调研的三个层次

分组讨论：如何辨析和掌握房地产市场调研关键点

三、撰写市场调研报告的要点

1、市调报告的三个内容

2、市调报告的两大关注点

分组讨论：房地产市场调研报告的用途

课堂演练：房地产市场调研报告结构

第三讲 职业规划

一、地产行业的五个显著特征

特征 1：技能傍身，而非依附体制

特征 2：聚焦于事，努力与回报相对成正比

特征 3：技能综合，抗风险能力强

特征 4：年轻多元，职场氛围轻松

特征 5：民生行业，适合长久发展

案例分享：最牛销售百万年薪

二、地产营销人三大特质

特质 1：热爱地产行业，渴望在工作中获取成就

特质 2：能力综合，思路开阔且喜欢“折腾”

特质 3：向往自由，对人生充满期待

视频赏析：地产营销人的信念

三、地产营销人要突破的最大障碍

1、地产营销人职场最大的障碍是什么

2、如何优化营销意识

3、如何挖掘和升华营销价值

案例分享：市场营销的真谛

四、地产营销人最重要的素质是坚持

1、坚持在同一行业做下去

2、坚持在同一家公司做下去

3、坚持客户跟踪与维护

4、坚持学习

案例分享：优秀的上司和进取的员工

视频赏析：进取的员工是这样炼成的

五、地产人职场进阶的五个心得

心得 1：相互依托，共同成长

心得 2：职业规划匹配用人需求

心得 3：组织内适当流动

心得 4：经验完整，忠诚度高

心得 5：能够解决问题

案例分享：为什么半数以上的 CEO 都是销售出身？

课程回顾和总结