**房地产营销实操与落地高级研修班**

**【项目背景】**

　 经过高速扩张期后，中国房地产行业已经到了转型时期，2017年全国70个大中城市销售量下降17%。十九大后政策持续收紧，2018年房地产市场将从上半场的“单边上扬”回归到“周期波动的纯市场”，房地产产业性质回归“居住本质”属性；而下半场开幕，面对市场变化，如何度过危险期，成为各大房企的核心任务！

过去的套路与经验已不再灵验，客户购买需求降低，房企项目销售正在减速，资金链将进入危险期，面对窘境，如何提升营销力成为各企业关注的**核心问题**；客户、土地和产品错位，买得起的不喜欢，想买的买不起的社会现象持续存在，而如何确定项目定位成为各房地产企业营销团队中**首要关注点**；

营销队伍带队难，吃不了苦，工资要求高，能力弱，士气消沉，如何打造狼性团队成为营销团队的**基础关注点**；

项目余量多，而危机临近时企业如何把开发期缩短，加快项目的运转速度和销售速度，回笼资金成为企业生存的**关键核心点**。

基于对以上问题的深刻思考，中清博创企商研修中心推出“房地产营销实操与落地高级研修班”，帮助房地产企业快速找到业绩提升的突破口，提高企业营销管理者价值构建与营销创新、市场研究与项目定位、营销团队建设与管理等关键能力！

**【课程特色】**

|  |  |
| --- | --- |
| **第一模块 地产行业宏观形势分析与项目定位** | **第二模块 营销策划与营销策略** |
| * **地产行业宏观形势分析** * **区域经济商机分析与房地产行业发展** * **未来行业走势及企业发展对策** * **发达城市、中小城市的房地产市场发展** * **房地产的客观评估与理性应对** * **投资开发的基础逻辑** * **地产项目定位** * **项目定位的基本逻辑及流程** * **土地六要素认知** * **市场分析框架及市场机会挖掘** * **客户价值需求曲线研究**   **项目定位过程中的常见误区** | * **房产项目“市场”与“营销”** * **市场营销战略与竞争优势建立** * **市场细分与差异化定位** * **目标客户群心理特征分析** * **大客户拓展策略** * **有效客户关系维护** * **广告策略与媒体投放** * **如何快速高效建立强势品牌** * **新媒体营销与网络营销** * **新媒体优势整合** * **土地解码与概念产品创造** |
| **第三模块 营销创新与案例解析** | **第四模块 产业地产营销** |
| * **创新营销工具** * **客户关系维护系统（CRM管理）** * **整合营销** * **爆点营销战略逻辑与实施** * **痛点营销战略逻辑与实施** * **渠道与大客户销售** * **管理沟通与艺术谈判** * **提升营销渠道与管理者竞争思路格局** * **大数据营销策略** | * **商业地产营销** * **商业地产销售的核心** * **商铺价格定位及注意要素** * **销售策略选择与模式选择** * **销售节点把控及各节点营销去化** * **养老地产营销** * **养老地产市场定位与规划设计** * **养老地产盈利模式与运营模式** * **当前养老地产的营销方式与选择** * **养老地产营销全流程解析** |
| **第五模块 地产去库存及经典案例分析** | **第六模块 强销模式下拓客体系与拓客技巧** |
| * 三四线房地产市场宏观分析 * **三四线城市市场特征及风险应对** * **三四线城市房地产营销思维** * **三四线城市操盘思路梳理** * **营销实战案例分析：哈尔滨大正莅江项目（住宅项目），南宁澜庭国际项目（综合体项目），石家庄新乐金地国际广场（商业项目），本溪萌芽谷项目（养老项目）** | * **房地产强销拓客观念建立** * **强销拓客的目的，方法及模式分析** * **房地产强销拓客的心态** * **房地产强销拓客体系的建立及基本方法** |
| **第七模块 狼性团队建设** | **第八模块 实战营销沙盘模拟** |
| * **销售队伍的组建及优化制度** * **如何成为优秀管理者** * **企业销售精英能力提升** * **阳光心态与高效沟通** * **个人魅力的提升** * **打造高效培训体系** * **目标管理与绩效考核** * **管理的核心关键点** * **销售团队的管理与激励** | * **把握客户需求实战训练** * **讲解产品卖点实战训练** * **异议处理实战训练** * **客户逼定实战训练** * **日常媒体关系处理** |
| **参观考察活动** | |
| * **优秀企业参观考察，与高层管理人员面对面进行交流** * **特色楼盘参观考察** | |

**【师资阵容】**

◇  清华、北大、人大等著名高校的专家学者  
◇  国家发改委、建设部、国土资源部等政府主管官员、高级研究人员  
◇  国内外著名房地产推广、策划专家，地产界著名企业家

|  |
| --- |
| 刘洪玉 清华大学房地产研究所所长、博导 |
| 姜 仁 著名房地产全程策划营销实战专家 |
| 董 藩 北京师范大学房地产研究中心主任 |
| 孙克放 建设部住宅产业促进中心主任 |
| 路长全 中国最具价值的营销实战专家 |
| 万   钧  清华大学特邀教授，领导力与营销整合专家 |
| 李 忠 华高莱斯国际地产顾问有限公司董事 |
| 庄惟敏 清华大学建筑设计院院长，总建筑师 |
| 朱曙东 著名品牌运营专家、杰出房地产营销策划人、房地产全程营销理论的首创者。 |
| 曹海良 房地产管理咨询专家 |
| 曾宪斌 著名房地产营销专家，清华大学资深房地产总裁班教授 |
| 矫培民 房地产企业实战派管理专家，清华大学特聘专家 |
| 顾云昌 中国房地产业协会秘书长 |
| 史 炜 国家发改委体改所产业研究室主任 |
| 李 豪 资深房地产营销策划专家、战略与企业管理专家卧龙地产集团营销总监 |
| 鲁炳全 清华大学特邀教授，中国商业地产理论与操盘的大师级专家 |
| 文 远 知名房地产营销策划和转型发展研究专家，碧桂园营销标准化体系创建者之一 |
| 于 莉 签单王”品牌创始人、签单王房地产营销智库总顾问 |
|  |
| 高 剑 万科集团建筑研究中心副总策划师，营销专家委员会委员; |
|  |

**【课程收益】**

1、资深专家与您共同完成项目定位及销售解决方案，实现项目价值最大化

2、培养正确的项目定位逻辑与思路，定位工作方法可复制，项目定位从此精准

 3、培养正确的营销提升工作逻辑与思路，工作方法可复制，销售策略从此靠谱

**【学制安排】**

   学制一年，共6-8次课，每2月集中授课一次，每次2-3天

**【培养对象】**

房地产企业董事长、总经理、主管营销副总、项目总监等。

**【学费标准】**

39800元/人（含报名费、学费、讲义费、拓展培训费等费用）食宿由学校协助统一安排，费用自理.

**【入学程序】**

1. 填写申请表、身份证及学历证明复印件、公司传真至招生处;
2. 申请资料经审核，参考个人背景、工作业绩和报名顺序，确定录取名单;
3. 报到时请携带三张蓝底二寸照片，并出示本人身份证原件。

**【联系方式】**

联系人： 王老师 18610001769 同微信

微信号： 18610001769

电 话： 010-57220227

邮 箱：[tsinghuadx@qq.com](mailto:tsinghuadx@qq.com) 1530688819@qq.com

**房地产营销实操与落地高级研修班**

**学籍信息表**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 姓 名 |  | 性 别 |  | 民 族 |  |
| 学 历 |  | 专 业 |  | 籍 贯 |  |
| 身份证号 |  | | | 出生年月 |  |
| 职 务 |  | 电 话 |  | 手 机 |  |
| 单位名称 |  | | | 传 真 |  |
| 单位地址 |  | | | 邮政编码 |  |
| 公司网址 |  | | | E-mail |  |
| 单位/机构  所有制性质 | □国有企业 □民营企业 □合资企业/外商独资企业  □股份制企业 □中央/地方政府部门 □其他（注明） | | | | |
| 教育背景 |  | | | | |
| 主营业务 |  | | | | |
| 是否住宿 | □是 □否 □外埠地区和境外食宿另行安排 | | | | |
| 学习费用 | * 39800元｜人 * 含听课费、讲座、教材、讲义、证书费用 * 食宿、交通费用自理 | | | | |
| 联系方式 | 联系人： 王老师 18610001769（微信同号）  电 话： 010-57220227  邮 箱： 1530688819@qq.com | | | | |