



简章 | 房地产营销实操与落地 高级研修班

房地产营销实操与落地高级研修班

【项目前言】

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！

【平台简介】

中清博创企商研修中心秉承自强不息的精神，严谨，勤奋，求实，创新，“振兴民族产业，促进企业健康，良性发展”为目标和宗旨，以定位并打造房地产及产业链课程高品质，专业化平台为核心，以“平台+智库+资本”一体化，“培训+咨询+顾问”多元化为支撑，提升全国各地房地产行业管理者思想高度，提高企业核心竞争力。

【平台优势】

房地产行业平台+智库+资本一体化

房地产行业培训+咨询+顾问多元化

四库：专家库 项目库 资金库 人才库

两平台：培训平台 智库平台

【学习收获】

课堂内：贯穿房地产全流程业态

模块知识、实战精华

课堂外：知名企业高管实战沙龙分享

班级资源整合会路演

班级企业实地考察学习

专题性项目实地学习

海外游学，了解海外游学地产概况

【课程体系】

全力打造房地产实战运营与创新课程学习体系，将系统的，逻辑性的，细致化的对房地产课程内容进行阐述，我们将设置：房地产最新时讯，房地产最详开发运营，房地产多角度管理运营及多元化房地产业态等方面课题内容，对房地产实战运营与创新的董事长同学进行格局，思维与视野的拓宽培养，对房地产总经理同学进行理论结合项目分析，实操运营培养，形成阶梯化层级化培养。

【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 |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">◆ 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 | <ul style="list-style-type: none">◆ 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 |
| <ul style="list-style-type: none">◆ 创新营销工具◆ 客户关系维护系统（CRM 管理）◆ 整合营销 | <ul style="list-style-type: none">◆ 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 |

| | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ◆ 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 | <ul style="list-style-type: none"> ◆ 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 |
| <ul style="list-style-type: none"> ◆ 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) | <ul style="list-style-type: none"> ◆ 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 |
| <ul style="list-style-type: none"> ◆ 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 | <ul style="list-style-type: none"> ◆ 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。

【往期回顾】







全力打造地产课程新动态，打造企业家互动交流高端平台