#  **标杆房地产全流程实战**

#  **总裁高级研修班(第十七期）**

## **【项目前言】**

 纵观经济发展，任何行业都有其发展的共性——周期性！在近十余年里，中国房地产行业在与政府宏观调控的博弈中以近似夸张的速度发展着。然而，近两年经济持续减速、产能过剩、部分城市房价回落、钱荒、地方债务危机等状况的出现，货币紧缩，限购、限贷，不动产统一登记制度等政策的力度加大，让所有房企深深感受到中国房地产的“黄金十年”已经结束，中国房地产行业进入了理性的“调整期”“分化期”。这就更加考验我们的卓越地产领导人。多年来，我们的房地产总裁班一直源于北大的厚重研发能力，凭借对中国房地产企业的深刻了解；凭借过去14年5000多名中国房地产总裁学员的培训经验；凭借对万科、碧桂园、绿地、龙湖、首开等标杆地产领军企业管理系统人才培养体系的深度研究，现推出面向全国房地产行业及地产相关连产业的实战培训项目——**“房地产全流程总裁实战高级研修班”**。课程汇聚塔尖智慧，整合高端房企智库，洞悉市场创新热点，精萃主流思想，理论联系实战，旨在帮助房地产企业解决转型期间面临的痛点，了解行业新时代发展趋势、根据企业发展的不同阶段，为其提供个性化、实战化、案例化的系列精品课程。

## **【项目特色】**

**一．重磅师资**

**◆**实战派知名大咖领衔主讲

**◆一线**地产资产高级管理人员**（万科、龙湖、碧桂园、万达、富力等）**

**◆**知名商业地产专家

**二．特色教学环节**

**◆**整体以实战课程为主体

**◆**教学中安排第二课堂，实盘考察，标杆地产企业走访及海外考察

**三．资源对接**

**◆智力资源对接**

联合各实战专家，针对学员企业进行一对一专业指导。

**◆金融资源对接**

力邀整合100家房产金融资源,进行线上、线下交流对接。

**◆土地资源对接**

多家北大房地产企业家校友社群资源、线上土地信息互动。课后项目合作路演，现场对接土地信息。

**◆整合地产、建筑及相关连行业的产业联盟**

打造全方位、立体性、综合性产业服务平台

**【项目价值】**

◆以解决企业三大问题（土地、资金、盈利能力）为核心

◆以提高企业净资产收益率为目标

◆倾力打造中国最实用的房地产培训项目

**【培养对象】**

◆房地产及相关企业（集团）总裁、董事、总监等高层管理人员；

◆房地产业相关研究机构的中高级管理者及研究人员；
◆准备进军房地产界的企业家、投资人及高级经理人。

**【上课地点】 北京等**

**【课程时间】**

**学制一年，每月安排一个周末上两天课程**

**【学费标准】**

**老学员38000元，新学员98000元/人**

**（含听课费、讲座、教材、讲义，学员食宿及游学费用自理 ）**

**【全国咨询电话】 400-086-8596**

**课程安排**

|  |  |
| --- | --- |
| **第一单元——****《房地产开发全流程精细化管理及案例解析》** | **第二单元——****房地产项目投资决策和风险控制** |
| 一．房地产开发全部流程及主要工作内容阶段二．房地产项目开发全程实战控制要点1.土地获取阶段主要控制内容与分析2.房地产项目产品定位与营销策划主要工作内容3.房地产设计管理主要工作内容和流程控制4.房地产招标采购与合约管理5.房地产项目工程管理与质量、计划控制要点6.房地产销售与交付管理(细化操作 风险规避)7.房地产项目全成本管理（逐步细化 动态监控）三．房地产开发流程统筹管理1.房地产开发的前置工作安排2.房地产开发交叉管理与统筹3.房地产开发流程各节点常见矛盾问题暨解决之道 | 1. 房地产行业形势分析及项目投资和开发流程
2. 城市区域攻略和土地获得的方式（战略）

三. 房地产投资阶段关键节点和案例分析（投资）四.项目投资评估方式和四张表（投资和开发）五. 住宅、办公、商业、旅游、养老、物流地产等投资融资攻略六．房地产开发阶段关键节点和计划运营管理及案例分析（开发）七. 投资和开发的十二大风险和规避方式八. 房地产融资产品和策略 |
| **第三单元**——**房地产企业《土地渠道拓展策略借鉴、拿地模式创新及风险规避能力突破》** | **第四单元 ——****房地产项目的产品研发、定位与精细化设计要点把控及案例分析** |
| 一．企业如何正确的拿地？分享土地获取经验;二.拿地的创新模式和渠道有哪些？分享标杆地产如何从土地获取、前期策划、项目规划设计等方面入手，在开发前期最重要的环节上突破;三.各种拿地模式和渠道风险有哪些？如何规避？　 | 一．房地产企业设计项目剖析二．房地产企业项目的定位三．房地产企业的产品设计及案例分析四．二十余个项目实操案例的深度解析五．现场学员案例分析及现场讨论答疑 |
| **第五单元****——****招采策略、谈判技巧和供方管理、基于互联网思维+供给侧改革+营改增+去库存+地王频出** | 第六单元——房地产项目管理实践与龙湖经验借鉴 |
| 一．招标采购策略二．谈判技巧与定标三． 营改增对招标采影响及应对措施四．供方管理 | 一．房地产项目管理概论二．龙湖项目管理的发展过程三．基于PMO的龙湖运营管理四．龙湖项目管理的高品质管控五．龙湖工程项目管理及制度分解六．龙湖合约与目标成本管理七．龙湖项目管理全程案例拆分借鉴 |
| **第七单元——****建设工程业主方项目全过程管理与控制实战** | **第八单元——****房地产客户核心触点管理之精装交房验收核心要点解析** |
| 1. 项目管理概论
2. 业主方工程施工现场管理实施
3. 项目采购及合同管理

四．项目沟通管理五．工程项目法律风险分析六．工程项目管理综合案例 | 一．客户体验管理的重要性。二．业主触点管理解析（“4-2-3-1-3”）三．业主体验管理体系建设四．业主体验管理案例分享 |
| **第九单元——****房地产成本策划与精细化管理** | **第十单元 ——****《标杆房地产企业营销标准化、营销推广、营销前策、操盘策略操作节点管控技巧及案例分析》** |
| 一．房企成本概况案例：重点分析工程运营成本二．成本管理各阶段案例：万达建造标准分析三．如何做好房地产成本中的无效成本管控案例：1、无效成本控制案例2、停工索赔结算审核及经验分享3、管理无效成本具体措施 | 一．标杆房地产营销标准化4.0解读操作及案例二．营销推广前的标准化动作及案例解析三．营销标准化前策产品定价板块标准化四．操盘推广策略解析-【三核一体】方法论五．标杆房企拓客及渠道策略及案例分析 |
| **第十一单元——****销售管理——房地产“杀客”致胜销售培训** | 第十二单元——房地产开发流程与经营管理沙盘模拟（房地产开发全生命周期） |
| 一．房地产销售客户开发与性格分析二．房地产销售全程电话行销策略三．房地产销售建立信任感四大法宝四．房地产客户接待介绍带看训练 五．房地产客户解除异议阶段六．房地产客户价格谈判阶段（杀、守、议、放价）七．房地产客户逼定阶段 | “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。 |

**师资安排(实战)**

**1.马维国老师 ——富力地产**

* 25年的房地产工程管理经验；
* 15年的房地产开发经验，擅长工程管理、招标采购管理与成本控制；
* 原富力地产董事长助理，负责集团招标采购和成本管控工作；
* 中新集团副总裁，负责集团成本与招标采购工作，并负责多个地区的项目开发管理工作；
* 知学学院、地产学堂金牌讲师；
* 全国房地产职业经理人联盟金牌讲师；
* 现为某大型地产公司开发负责人

◆曾负责富力集团在北京、天津、沈阳等地区的招标采购与成本管理工作；

**2.张健老师 ——联胜集团、麦格理银行**

* 资深房地产投融资和战略专家;
* 全国工商联房地产商会清华大学房地产总裁商会特聘专家;多所著名大学MBA和房地产总裁班客座教授;
* 毕业于上海同济大学和澳大利亚西悉尼大学硕士;
* 在房地产市场、投资、管理、研究、开发、金融和战略方面有20多年经验。

◆ 曾任职于全球最大的房地产投资集团之一的联胜集团和澳大利 亚最大的投资银行麦格理银行，长期担任房地产和金融企业高级管理职位（包括房地产企业董事总经理、区域总经理、副总经理和首席金融专家）；

◆多年来惠助国内外许多知名的房地产公司和投资者获得成功。在中国房地产投资、融资和战略咨询服务方面处于引导和领先地位。

**3.杨凡 老师——土地运营专家**

* 东南大学建筑设计研究所在职研究生班毕业。
* 国家注册建筑师，高级工程师，国内资深土地拓展运营专家
* 曾任江苏亚东建发集团总工办副主任，副总工程师
* 南京百胜麒麟建设发展有限公司副总经理兼总建筑师
* 苏宁环球集团南京浦东建设开发有限公司副总经理兼设计总监
* 吉林市苏宁环球有限公司常务副总经理
* 江苏九洲投资集团地产中心副总经理兼总建筑师
* 北大、清华等高校房地产MBA班特聘讲师。

**4.刘辉老师——曾任大型外资设计企业任城市公司总经理**

◆资深房地产设计顾问、专家

◆资深地产开发研究员

◆房地产规划设计专家

◆现为深圳某设计咨询公司总设计师

◆曾供职于上市地产公司产品设计中心总经理

◆任职于大型外资设计公司设计总监

◆专业地产公司副总经理，分管过设计、成本、工程

**5.赵丰老师 ——恒基兆业、万达、宝龙及上实成本中心总经理**

◆曾任香港四大房地产开发集团之一的恒基兆业地产集团成本控制中心总经理；

◆曾任万达、宝龙及上实成本中心总经理/首席造价师（10年）

◆从业31年来，分别在中国最大设计集团、上海、香港一线造价咨询公司供职，担任包括北京新世界中心、上海F1赛车场等政府重点工程之成控总监；

◆在国有、（50强）民营房企内担任集团首席造价工程师、成本中心总经理；

**6.刘祥老师 ——龙湖地产项目总经理**

◆04年加入龙湖地产；20余年房地产标杆房企任职经历；

◆现任某标杆房企集团副总经理，

◆曾任龙湖地产、山东泰安金融商务区、润枫国际等知名房企；有多个标杆地产企业大型综合体与住宅项目的直接管理经验。对万科等标杆房企的经营管理模式有独到的个人见解；

◆他的专长领域包括工程管理、招标及合同管理、房地产运营管理、房地产成本管理、房地产精装修管理等。是一位实战型的房地产专业培训师。

**7.高拥军老师——设计院设计工程师，项目经理**

◆先后任职于设计院设计工程师，项目经理

◆曾就职于设计院、工程咨询、招标、监理公司

◆多年从事工程项目咨询、设计、招投标、工程监理等项目管理工作。现为大学教师。

**8.赵太宇老师——房屋验收&交付实战专家**

◆13年地产标杆房企（地产前10强）交付顾问服务经验。为万科、中海、保利、融创、碧桂园及华润等标杆地产提升业主收楼率及满意度效果显著。

◆明源地产研究院研究员

◆广东省消费者委员会专家委成员

◆腾讯房产网、新浪乐居网智库专家

◆中国高级注册验房师、建设部中国建设教育协会验房培训专家讲师

◆中国验房师管理协会广州代表处主任，广东验房培训讲师。

**9.谭荣老师——万达 成本采购管理实战专家**

◆现任某知名房企成本中心负责人，

◆曾任：万达集团成本经理,项目负责人;

◆中渝置地集团成本经理兼项目总监;

◆中国建筑第二工程局有限公司商务经理等职。

◆曾荣获万达集团《突出贡献奖》。

**10.王敏老师——碧桂园、绿城**

◆现任某标杆房企营销总监及拓展运营总。资深房地产全程营销实战专家，一线实操经验的实干家。

◆17年房地产标杆企业从业经历，操盘过刚需快销盘，国内外旅游地产，豪宅别墅，城市郊区复合型楼盘等，具有丰富的多品类项目逆势操盘经验。

◆曾任：碧桂园江苏区域IEC负责人，碧桂园浙江区域海外部负责人，碧桂园东南亚大区/南马区营销负责人8年。负责碧桂园－马来西亚新山市海外项目第一大盘“森林城市”项目全案营销管理工作，在职销售额130个亿。

◆曾任：绿城集团营销总监3年

◆曾任：新加坡豪斯(中国)地产销售经理，主要以服务国内商业项目为主，商业综合体招商销售与管控；全面负责组织对项目客户的全程服务（沟通、汇报、维护、考察接待及突发事件处理等）

**11.张晶垚老师——中建三局**

◆曾任职世界500强中建三局
◆曾任职香港第二大地产集团恒基地产任销售区域总监
◆曾任职韩国独资地安地产销售总监
◆曾任职某知名金融投资咨询公司培训发展总监

◆资深技能培训专家

◆多家培训咨询机构特聘讲师；

◆长期担任诸多大型房地产企业的营销咨询顾问

◆十余年世界500强等国内外知名企业实战经验；

◆曾担任房企销售经理、营运总监、培训发展总监等高级管理职务；
**12.李豪老师——绿城**

* 曾任绿城集团项目营销总监、卧龙地产集团营销总监和运营总监、国内知名咨询机构房地产咨询高级合伙人
* 资深房地产营销策划教练；
* 战略与企业管理专家；
* 中国房地产营销创新模式第一人；
* 实力派地产营销培训师；

 报名表

|  |  |
| --- | --- |
| 课程全名 |  |
| 姓 名 |  | 性 别 |  | 出生日期 |  |
| 民 族 |  | 籍 贯 |  | 职务/职称 |  |
| 身份证号 |  | 工作年限 |  |
| 教育程度 | 学 历 |  | 毕业院校 |  |
| 学 位 |  | 专 业 |  |
| 毕业时间 |  | 付款方式 | 银行汇款 现今付款 电子转账 |
| 公司名称 |  |
| 电 话 |  | 传 真 |  |
| 手 机 |  | 邮 编 |  |
| 电子邮箱 |  | 单位性质 |  |
| 通信地址 |  |
| 工作简历 |
|  |
| 学习建议 |
|  |