

房地产全流程核心价值实战沙盘 5.0

原创设计&课程导师：冠仕马

【原创声明】

本课程由冠仕马老师根据自己工作经验原创设计而成，并经不断讲授、修改成型，现未对外任何单位或任何个人授权本课程讲授版权，特此声明，以辨真伪！

【沙盘课程简述】

沙盘模拟演练是一种极具实战色彩的管理培训课程。它是由参加学习的企业中、高层经理组成几个相互竞争的模拟管理团队，围绕与培训主题相关的管理活动，完成演练与学习、共同提高管理能力的高端培训模式。

房地产沙盘和一般经营类沙盘不同，他的地块获得方式，他的产品设计和建造过程，以及他的销售方式都有其独特的产品特征。

市场上大多数房地产沙盘只是沿袭了传统美欧产业沙盘的思路，单纯专注产品的运营而忽略了房地产开发过程的核心环节，开发过程的全真模拟度有限，

对房地产开发者帮助有限。

专注于房地产运营统筹的同时，重点挖掘房地产开发的核心价值的
全真模拟则是本沙盘的最大特色。

经过多年的演练和交流，本沙盘不断更新和提升，在保利集团、华发地产、
融创地产、绿地集团、华润地产、青特集团、恒通集团等实践下来，深受好评，
已经成为许多房地产开发企业的良师益友。

【课程目标】

锐意识：强化房地产开发项目的市场意识、成本意识、合作意识，掌握提高投资回报率的关键点；

通全局：以经营目标为中心，从策划定位到销售推广全过程展开，充分演练 8 大专业之间的关系，并实现三联动：数据联动、专业联动、结果联动；

精策划：体验围绕项目目标的市场定位、产品规划、工程计划、资金安排、销售推广的开发全流程的策划；

强能力：有效提升参与者的六大能力，尤其是市场定位、产品规划、资金筹划、营销推广等核心能力。

【课程特点】

真实性：真实项目原型为基础，最贴近市场真实环境的实践模型，最真实的模拟演练；

全面性：围绕房地产开发建设关键的四大目标，从市场研究、投资分析、产品设计、运营编排、财务融资到销售推广、结案总结的全价值链、全专业参与的演练；

新颖性：自我组织、小组竞争、在线演练、专业点评、经验分享的全程最新体验。

➤ 世界 500 强房企高管的点评与理论提升

培训师组织每个环节和案例的点评

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

就案例模拟演练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

【课程时间】

2天（6小时/天）或者2天1夜

【课程对象】：

房地产中高层管理人员、项目总、投资、设计、工程、销售总监、经理等

【学员人数】：

小班授课，30人为限。

【课程设计】

任务 1：公司组建

公司现有条件、项目情况介绍

学员按照小组组建公司，进行公司命名、人员分工

团队亮相

公司的工作目标、使命、项目开发框架陈述

任务 2：地块评估、投资测算和地块拍卖

研究项目所处市场环境及竞争项目情况；

研究目标区域市场内的消费者特征，

完成项目 SWOT 分析，提出房地产开发策略

十块地块快速评估

可行性分析初步：

预估建设计划和费用、预估销售计划和收入

项目资金计划、编制项目财务分析总表，计算项目利润率

编制项目现金流量表，计算内部收益率

参与地块拍卖

任务 3：市场定位和产品设计

按照市场情况、竞争情况进行市场定位和设计定位

按照地块开发条件和设计规范进行方案强排

确定产品类别，产品数量和面积配比、格局配比；

确定项目主题、项目风格和项目特色。

结合产品（含景观设计）、主题、特色进行平面布局。

为了增强顾客的体验感，商场可以利用文化、艺术、科技、自然景观等元

素，在室内外空间营造鲜明、个性的主题。

结合项目建筑条件和业态规划，利用系统的图片资源库，进行主题策划，以 PPT 形式予以陈述。

任务 4：工程计划和资金安排

进行建设分期，拟定进度计划

选择开发建设的工程队

安排施工进度

安排建设资金

进行项目财务分析，

拟定融资贷款计划

依据开发框架路径图，按照销售、成本的现金流预估，进一步优化和细化

填制项目各专业的计划进度表。

任务 5：营销策划和销售推广

进行产品定位、客户定位、市场定位和价格定位

拟定价格策略、渠道策略、广告策略和推广策略

组织销售团队，安排销售计划，进行销售执行

抢占市场第一位置，获取最高销售率，最高成交单价

任务 6：业务结算和财务分析

按照预售条件，最早从第二年第一季开始预售并进行业务结算。

各队可根据各自业务结算情况，团队竞争情况和市场供需情况，调整项目执行计划，以获取最高销售额和最大利润率。

二天期的沙盘演练，原则上销售结算进行三-六轮，理论上到第三年第四季运营截止。

在设定的运营截止日或者特定时机节点，统一考核，计算各类成本、支出和税费，完成项目损益表，进行财务分析。

任务 7：项目复盘，点评总结

最终，按照实际销售额、销售率、税前利润率、自有资金利润率，各 25% 的权重（听课公司可以按照自己公司的实际考评要求设定考评指标），产生各项目团队的最终得分，并确定比赛名次。

在此基础上，各项目总经理开始进行项目复盘，针对团队在项目建设过程中的一系列决策及其最终结果，依次作出自我检讨和总结，并接受其他团队的

点评和讲师的建议。

【课程安排】：二天

日期	时间	任务	任务明细	备注
第 一 天	上午	团队组建	项目介绍	
			操作流程和主要事项	
			成立项目公司，明确人员分工	
		地块拍卖	市场分析，地块分析	
			各组地块可行性提报	
			地块拍卖	
			地块投资和拍卖点评	
	下午	建筑设计	市场分析	
			市场定位、客户定位、产品定位	
			产品强排方案及优化	
			产品设计扩初方案	
			产品设计扩初方案各组提报	
			产品定位和产品设计点评	
晚上		方案设计、辅导及答疑		
	上午	运营计划	项目关键节点计划	

第 二 天			资金筹措和安排	
			工程分期计划、承建商选择	
			项目计划各组提报	
			项目计划提报点评	
	下午	营销计划	营销策略	
			广告计划、业务计划	
			营销计划各组提报	
			营销计划点评	
		业务结算	业务结算	
			计划调整和业务结算	
		总结点评	按照既定指标进行考核评比	
			项目复盘和各队总结自评	
			沙盘推演各队点评	