

# 商业地产经营与招商管理沙盘模拟课程

## (经营管理与招商管理版)

讲师：李豪

### 模拟训练

**“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。模拟训练的培训效果远远好于一般培训形式的效果，受到广大企业和学员的欢迎。

### 商业地产经营模拟训练

通过经营模拟商业地产项目招商、经营、重新定位、提升，在较短的时间内，把抽象的商业招商和经营演变为生动直观模型，通过立体的教学道具，使每一项商业经营和招商概念和数据与立体的形象结合起来考虑，达到清晰理解与记忆的学习效果。

课程把行业政策调整和企业经营决策有机联系在一起，有利于培养员工捕捉企业发展信息的能力。在课程进行过程中，学员将担任不同的管理角色，在经营会议中锻炼沟通和协作能力，通过及时的轮岗和职位调整，学员能从多角度立体把握行业规律和经营决策技巧。

### 本课程特点：

模拟商业经营管理公司，整体项目经营能力、招商能力、商家管理能力、资源整合能力、客户服务能力、新技术使用能力等

### 课程背景

学员模拟 2015 年之后中国房地产市场经营一家商业地产经营公司，共有几家规模较大的竞争对手，实力相当，产业结构相似，大家在一个市场上拼杀，过去一度辉煌，但预计未来并不乐观，企业面临艰巨的挑战。

商业受互联网电商、微商冲击非常大，给企业经营带来了巨大的压力，同时也面临的机遇。

公司管理层需要充分利用所掌握的行业信息，分析行业走势，及时了解竞争对手动向，充分领悟行业政策，捕捉新的市场机会，提高企业盈利空间。

- 1.如何确定新的目标市场？
- 2.如何有效的定位哪类商业地产项目？
- 3.如何竞争稀缺性资源？
- 4.如何确定经理策略和招商模式？
- 5.如何把握行业政策和获得政府支持？
- 6.如何实现企业、政府和顾客利益的平衡？

- 7. 如何管理企业成长？
- 8. 项目定位
- 9. 规划设计
- 10. 招商管理
- 11. 客户服务
- 12. 经营管理
- 13. 营销推广
- 14. 互联网与智能时代的商业模式

.....

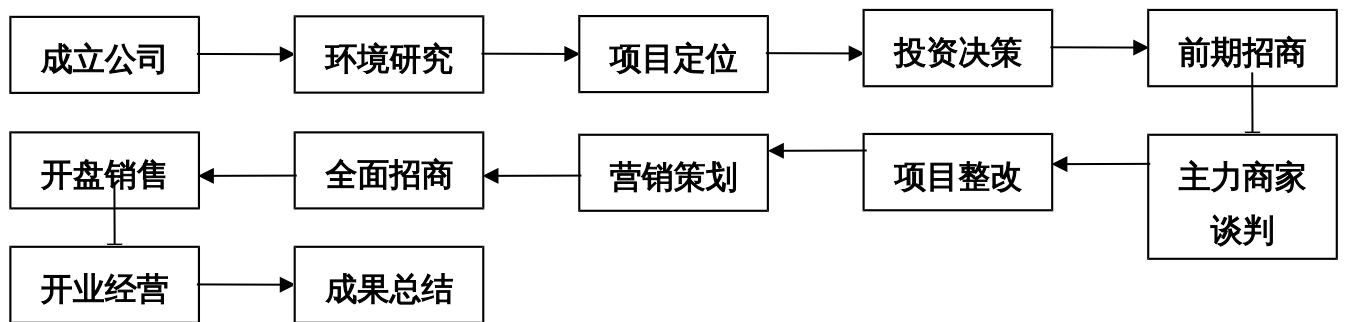
一系列的决策、一系列的方案、一系列的演练

一个让决策者统观行业经济政策全局的过程

一个运作、检验、总结和提炼的互动平台

大家努力追求一个好的经营业绩，但更重要的是我们学到了那些知识？我们取得了哪些经验和教训？

### 模拟演练



### 点评与理论提升

培训师组织每个环节的点评

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

就经营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

### 内部总结

重新审视经营流程

对点评内容进行消化吸收

探讨下年经营思路

### 适合对象

房地产公司董事长、总经理

商业地产企业高、中层管理人员  
商业地产企业项目公司管理人员  
商业地产企业部门主管  
商业地产企业业务骨干  
商业地产企业后备管理人员队伍

## 课程内容

### 1、市场调查：

- ◆ 房地产市场宏观环境调查分析
- ◆ 城市产业结构调研分析
- ◆ 城市和区域商业环境分析
- ◆ 行业企业和商户经营现状调研分析
- ◆ 区域状况分析
- ◆ 竞争者调查分析
- ◆ 消费者调查分析
- ◆ 项目成本调查分析
- ◆ 项目地块调查分析

### 2、项目定位与策划：

- ◆ 项目战略规划
- ◆ 政府关系与优惠政策策划
- ◆ 项目定位与策划
- ◆ 商业型类定位与策划
- ◆ 业态定位与规划
- ◆ 目标客户群定位
- ◆ 产品定位与策划
- ◆ 价格定位

### 3、招商与招商管理：

- ◆ 招商对象类型策划
- ◆ 招商方式和渠道策划
- ◆ 企业和商户结构策划
- ◆ 招商优惠政策策划
- ◆ 招商执行与招商目标管理

### 4、投资预算：

- ◆ 项目经济效益评价
- ◆ 成本分析
- ◆ 风险分析
- ◆ 可行性研究
- ◆ 项目盈利模式分析

### 5、融资：

- ◆ 融资的渠道
- ◆ 融资的成本及效益分析
- ◆ 银行信贷政策分析

### 6、规划与设计：

- ◆ 项目总体布局规划

- ◆ 项目功能布局规划
- ◆ 物业结构调整规划
- ◆ 设施更新整改

#### **8、市场推广：**

- ◆ 广告与整合传播策略
- ◆ 项目名称策划
- ◆ 项目卖点和项目价值策划
- ◆ 广告与营销成本预算

#### **9、销售：**

- ◆ 销售策略
- ◆ 阶段性销售执行方案
- ◆ 卖场的策划
- ◆ 销售培训
- ◆ 代理商的选择

#### **学员评价：**

“李老师的课程把真实商业地产环境和市场情况，几乎 80% 的模拟出来。也让我们意识到商业地产开发与商业经营之间关系，如何协调与处理。提升我们的实战能力。”

——深圳益田商业公司学员

“李老师的沙盘课程与现实情况仿真度更高，许多房地产开发与经营管理的细节都还原出来了，这是我之前参加沙盘所不能对比的。这让我们通过模拟训练，更能提升学员在工作中对关键环境和细节重视度。”

——中梁地产集团营销总监

“没想到在 2 天的时间里，可以把 2 - 3 年的活给做完，项目开发团队合作太重要了。更重要的是演练后的老师的点评和讲解，让我们更清楚过程中需要改善的问题。”

——佳兆业学员

“选择合适建设单位太重要了，我们就是因为没有选择好建设单位，所以在课程中导致停工 1 季度，最终没有获得理想的成绩。”

——浙江大学房地产班学员

“原来上其它课程都要犯困，这 2 天的课程我和我们团队成员都一直在兴奋中，下课和休息都在‘加班’，这样的课程太好了，让我们快速的学习了项目开发的全过程，最重要的是开发节奏的把握。”

——华夏幸福基业学员

“通过 2 天的演练发现了平时工作常忽视的一些重要问题，通过李老师在点评和分析，让我们清楚自己哪些方面需要改进，谢谢！”

——田园房地产学员

“市场信息获取、分析和决策很重要。由于我们前期对市场信息分析不足，拿地时没有好好测算，所以一时犹豫导致好地都被别的组拿走了，最后没有办法只能拿一块最贵的地，结果资金安排不好，所以失败！”

——星海置业学员