

《新零售时代商业地产定位、招商、销售、开业筹备、经营管理五项全能实战训练营》课程讲义

面向：开发公司、商管公司中高层

(听课者需具有房地产相关从业经验)

课程设置：1天6.5小时

授课模式：面授+听课者实际案例辅导

课程概要：商业地产名师历时3年研发课程，贯通商业地产前期定位到规划设计，招商销售到经营管理等全流程的操盘技巧。课程极具实战性，对于新涉足商业项目的中高级管理人员或商业地产某一门类的专职人员，在理清商业地产开发思路，建立管理体系与运作模式，规避开发与经营风险等方面具有非常重要的借鉴意义。可迅速打通商业地产操盘者的任督二脉。

讲义大纲：

一、购物中心项目的调研、定位与设计（1小时）

- 1、（潜力）城市研究精要及核心数据解读
- 2、（势能）城市规划与商圈规划研究精要
- 3、（策略）土地周边及规划设计指标研究精要
- 4、（实地）读懂你的三级商圈
- 5、（灵魂）核心定位一句话总结法
- 6、（打法）商业项目的规划设计

二、购物中心项目的招商要务（2小时）

- 1、（前提）开发策略决定招商与销售战略
- 2、（法则）商业项目招商的8项基本法则
- 3、（核心）主力店的快速落位法
- 4、（管理）如何组建战斗力强大招商团队
- 5、（战术）新零售驱动业态革新及招商技巧
- 6、（备餐）商业合同关键点解读

三、购物中心项目开业筹备期要务（1小时）

- 1、（设计）后期内装设计及施工注意点
- 2、（装修）商户装修管控要点及工程收口
- 3、（管理）交叉施工及营运筹备核心要诀
- 4、（企划）开业推广活动策划要点
- 5、（招商）未进场商户的管控要点
- 6、（团队）商业项目经营管理团队编制及预算

四、购物中心项目运营期核心要务（1小时）

- 1、 商业项目 10 年成长史及数据变化
- 2、 商业项目经营核心——资产增值
- 3、 核心业务——招商调整
- 4、 核心业务——营销企划
- 5、 核心业务——多种经营
- 6、 核心业务——现场秩序管控
- 7、 核心业务——客户服务

五、新零售背景下的商业地产项目实际案例介绍（1.5小时）

- 1、 皇庭广场
- 2、 梅澜坊商业街区