

<<房地产策划师职业培训实战教程>>

图书基本信息

书名：<<房地产策划师职业培训实战教程>>

13位ISBN编号：9787111277071

10位ISBN编号：7111277074

出版时间：2009-8

出版时间：机械工业

作者：余源鹏 编

页数：354

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<房地产策划师职业培训实战教程>>

### 前言

我国的房地产业经过十几年的高速发展，已成为国家的支柱产业和国民经济的重要增长点。随着我国房地产业的不断壮大，房地产策划作为房地产开发中一个相对独立的专业化服务体系应运而生。

在2005年3月31日，国家劳动和社会保障部正式向社会发布第三批10个新的职业，其中就包括了“房地产策划师”职业。

由于房地产策划在国内目前尚没有独立的学科设置，其从业人员主要是学市场营销、新闻和广告专业出身，当然还有更多的房地产策划师是建筑类、管理类、工程类、财会类和中文类专业出身，因此造成房地产策划师这一职业的从业人员专业侧重不同、水平良莠不齐。

为此，2006年1月17日，国家劳动和社会保障部颁布了《房地产策划师国家职业标准》，以规范这一职业的从业标准。

本书正是立足于现实房地产策划师的日常业务，并参考《房地产策划师国家职业标准》，面向广大房地产策划人员的职业培训和职业提升而编写的实战教程。

房地产策划师是指从事房地产行业市场调研、方案策划、投资策划、项目营销推广和项目运营等工作的人员，他们主要存在于房地产开发商的策划部、房地产代理商的策划部及广告公司的策划部。

房地产策划可分为前期策划和中后期策划两种。

策划师在房地产前期策划中的日常业务除了进行市场调研和项目定位外，还要协助工程部、设计部和财务部进行项目规划设计和项目可行性研究。

## <<房地产策划师职业培训实战教程>>

### 内容概要

《房地产策划师职业培训实战教程：房地产日常策划业务实操一本通》是房地产实战营销丛书之一，是一本理论与案例相结合的内容全面的房地产策划师职业培训教材和业务提升实用读本，书中全面讲述了房地产策划师日常业务的指导理论和实际操作知识，包括房地产策划部门的组织与管理、房地产策划工作内容及策划报告模板、房地产市场调查业务、房地产定位策划业务、房地产产品规划建设业务、房地产推广策划业务，以及房地产销售业务。

《房地产策划师职业培训实战教程：房地产日常策划业务实操一本通》兼具专业性、实操性、工具性，适合从事房地产策划业务的相关从业人士阅读和参考。

## <<房地产策划师职业培训实战教程>>

### 作者简介

余源鹏，国内知名实战型房地产研究策划人。  
广州鹏起房地产代理有限公司执行董事。  
20世纪70年代出生于广东省潮州市黄冈镇，本科毕业于哈尔滨工业大学土木工程学院建筑工程专业，结业于中山大学企业管理（营销管理方向）研究生进修班。  
以专业可用理念，创建并领导广州鹏起房地产代理有限公司，业务涉及居住及商业房地产项目的信息咨询、调查分析、可行性研究、前期发展策划、整体定位、营销策划、租售代理、物业管理顾问、二手房屋租售以及房地产企业内部管理顾问等领域。  
主编出版了40多本房地产和物业管理相关实操型专业书籍。  
其中近几年陆续出版的“房地产实战营销丛书”，包括《房地产广告策划与创作》、《房地产包装推广策划》、《房地产实战促销300例》、《房地产实战定价与销售策略》、《房地产实战市场调研与优秀案例》、《中国楼盘实战命名三万例》、《售楼尖锋》、《房地产公关活动促销方案56例》、《三天造就售楼冠军》、《房地产实用营销图表大全》、《房地产一线销售管理》、《问鼎房地产》、《中小户型开发与设计》、《促动楼盘》、《房地产项目可行性研究实操一本通》、《房地产中介经纪人实用业务知识两日通》、《三天造就二手房租售冠军》、《房地产优秀广告文案创作与鉴赏大全》、《房地产策划师职业培训实战教程》和本书《房地产项目现场销售管理实操范本》等等。

## 书籍目录

前言第1章 房地产策划部门的组织与管理1.1 房地产策划业务相关部门的职能1.1.1 营销(策划)部的职能1.1.2 市场调研部的职能1.1.3 策划部的职能1.1.4 销售部的职能1.1.5 广告部的职能1.2 房地产策划部门相关岗位的工作职责1.2.1 营销总监的工作职责1.2.2 策划经理的工作职责1.2.3 策划主管的工作职责1.2.4 策划助理的工作职责1.2.5 销售经理的工作职责1.2.6 销售主管的工作职责1.2.7 置业顾问的工作职责1.3 房地产代理商策划部与其他公司的沟通和协作1.3.1 代理商策划部与开发商的沟通和协作1.3.2 代理商策划部与广告公司的沟通和协作1.3.3 代理商策划部与其他公司的沟通和协作1.4 房地产代理商策划部与其他部门的沟通和协作1.4.1 代理商策划部与拓展部的沟通和协作1.4.2 代理商策划部与市场调研部的沟通和协作1.4.3 代理商策划部与销售部的沟通和协作1.4.4 代理商策划部与行政部的沟通和协作1.5 房地产开发商策划部的管理制度1.5.1 开发商策划部有关招投标的管理制度1.5.2 开发商策划部有关广告方面的管理制度1.5.3 开发商策划部有关推广方面的管理制度1.5.4 开发商策划部有关销售费用审批的管理制度1.5.5 开发商策划部有关价格制定的管理制度1.6 房地产代理商策划部的管理制度1.6.1 代理商策划部有关薪酬的管理制度1.6.2 代理商策划部有关惩罚的管理制度1.6.3 代理商策划部有关会议的管理制度1.6.4 代理商策划部有关出差报销的管理制度1.6.5 代理商策划部有关工作流程的管理制度1.6.6 代理商策划部有关报告的管理制度1.6.7 代理商策划部有关文件存放的管理制度第2章 房地产策划工作及策划报告模板2.1 房地产策划的工作内容2.2 房地产各类策划报告的模板2.2.1 项目市场调研报告的模板2.2.2 项目定位报告的模板2.2.3 项目产品规划报告的模板2.2.4 项目前期策划报告的模板2.2.5 项目推广策划报告的模板2.2.6 项目各销售阶段营销策划报告的模板第3章 房地产市场调研业务3.1 房地产市场调研业务概述3.1.1 房地产市场调研的目的3.1.2 房地产市场调研的内容3.1.3 房地产市场调研的主体3.1.4 房地产市场调研的方法3.1.5 房地产市场调研的程序3.2 房地产宏观环境分析3.3 房地产区域环境分析3.4 房地产项目自身情况分析3.5 房地产项目客户群分析3.6 房地产项目竞争对手分析3.7 房地产项目SWOT分析业务第4章 房地产定位策划业务4.1 居住物业的定位策划4.1.1 开发主题定位4.1.2 概念定位4.1.3 客户群定位4.1.4 案名定位4.1.5 价格定位4.2 商业物业的定位策划4.2.1 类型定位4.2.2 经营方式定位4.2.3 客户群定位4.2.4 档次定位4.2.5 主题定位4.2.6 形象定位4.2.7 功能定位4.2.8 价格定位第5章 房地产产品规划建设业务5.1 居住物业的产品规划建设5.2 商业物业的产品规划建设5.2.1 商业物业产品规划的依据5.2.2 商业物业产品规划的理念5.2.3 商业物业的形象设计5.2.4 商业物业产品规划的内容与要点5.2.5 商业物业的业态规划第6章 房地产推广策划业务6.1 房地产品牌策划6.2 房地产广告策期6.2.1 房地产广告策划的内容6.2.2 房地产广告策划的工作流程6.2.3 房地产广告策划常用表格介绍6.3 房地产媒介策划6.3.1 房地产常用媒介介绍6.3.2 房地产项目媒体选择6.3.3 房地产媒体投放量效果分析6.4 房地产包装策划6.5 房地产活动策划6.6 房地产整合推广策划第7章 房地产销售策划业务7.1 销售工具的制作7.1.1 楼书的制作7.1.2 折页的制作7.1.3 平面图和户型图的制作7.1.4 海报、宣传单张的制作7.1.5 生活手册的制作7.1.6 客户通信的制作7.1.7 售楼处的布置7.1.8 模型的制作7.1.9 展板的制作7.2 各阶段销售策略的制订7.3 各阶段销售计划的制订7.4 项目销售人员的培训7.4.1 项目销售人员培训前的准备7.4.2 项目销售人员培训手册的范本7.5 项目价格的制定7.6 项目开盘策略的制定7.7 项目销售统计分析附录 房地产策划师国家职业标准

## 章节摘录

**第1章 房地产策划部门的组织与管理** 房地产策划是在房地产项目投资、开发营销中运用科学规范的策划行为，是根据房地产开发项目的具体目标，以客观的市场调研和市场定位为基础，以独特的概念设计为核心，综合运用各种策划手段，按一定的程序对房地产项目进行创造性的规划，并以具有可操作性的房地产策划文本作为结果的活动。

房地产策划可以分为前期策划（简称前策）和中后期策划（简称后策）。

房地产前期策划包括市场调查、项目定位、项目规划建议、可行性研究和项目推广建议，其业务重点在于产品定位。

房地产中后期策划包括市场调查、项目推广策划和项目销售策划，其业务重点在于围绕项目租售的推广策划和销售策划。

所谈到的开发商是指从事房地产项目开发运营的公司。

所谈到的代理商包括两种：一种是仅提供策划服务的房地产策划顾问公司；另一种是提供策划与租售代理服务的代理公司，一般来说，销售代理费为销售额的1.5%~3%。

策划师是指从事房地产行业市场调研、方案策划、投资策划、项目营销推广和项目运营等工作的人员，他们主要来自于开发商的策划部、代理商的策划部，以及广告公司的策划部。

策划师日常的主要业务是广告策划、包装策划和活动策划。

本章包括的内容有：房地产策划业务相关部门的职能、房地产策划部门相关岗位的工作职责、房地产代理商策划部与其他公司的沟通与协作、房地产代理商策划部与其他部门的沟通与协作、房地产开发商策划部的管理制度，以及房地产代理商策划部的管理制度。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>