



- (4) 了解客户购房动机，细分市场；
- (5) 掌握房地产营销推广的方案；
- (6) 掌握介绍楼盘的内容和方法；
- (7) 掌握销售团队的管理方法；
- (8) 掌握促成交易的方法，熟悉认购书和合同的内容。
- (9) 掌握投资顾问决策知识

(二) 课程教学活动设计

1、课程内容设计（一般指一级项目编号及名称、内容）

| 序号 | 项目（模块）名称  | 学时 |
|----|-----------|----|
| 1  | 房地产市场调查   | 2  |
| 2  | 置业顾问角色扮演  | 6  |
| 3  | 房地产项目市场定位 | 4  |
| 4  | 房地产中介实务礼仪 | 2  |
| 5  | 案场销售技巧    | 6  |
| 6  | 房地产营销推广   | 6  |
| 7  | 拉近与客户的关系  | 6  |
| 8  | 房地产交易业务操作 | 4  |
| 9  | 房屋经纪业务管理  | 2  |
| 10 | 房地产营销团队管理 | 4  |
| 11 | 价格谈判技巧    | 4  |
| 12 | 房地产投资顾问   | 2  |
| 合计 |           | 48 |

2、能力训练项目设计（一般指二级项目内容）

| 编号 | 能力训练项目名称 | 学时 | 能力目标 | 主要支撑知识 | 训练方式及步骤 | 结果（可展示） |
|----|----------|----|------|--------|---------|---------|
|    |          |    |      |        |         |         |

|    |           |   |                     |                     |           |                    |
|----|-----------|---|---------------------|---------------------|-----------|--------------------|
| 1  | 房地产市场调查   | 2 | 能够正确设计调查问卷，撰写市场调研报告 | 市场调查方法              | 深入案场，走访客户 | 调研报告               |
| 2  | 置业顾问角色扮演  | 6 | 能够掌握置业顾问岗位技能        | 销售与谈判知识             | 现场教学      | 实训照片               |
| 3  | 房地产项目市场定位 | 4 | 能够熟练运用市场细分知识，进行市场丁文 | 消费者心理学              | 示范、模拟     | 市场细分报告             |
| 4  | 房地产中介实务礼仪 | 2 | 能够礼貌地迎接客户           | 迎接客户的步骤和礼仪          | 示范、模拟     | 实训照片               |
| 5  | 案场销售技巧    | 6 | 能够正确地咨询客户需求         | 咨询需求的内容和步骤          | 示范、模拟     | 实训照片               |
| 6  | 房地产营销推广   | 6 | 能够策划营销推广方案          | 营销与策划               | 撰写策划方案    | 策划方案或文案            |
| 7  | 拉近与客户的关系  | 6 | 能够适时正确地处理客户异议       | 谈判                  | 示范、模拟     | 实训照片及视频、纸质及电子版售楼术语 |
| 8  | 房地产交易业务操作 | 4 | 能够促成交易，能正确填写认购书与合同  | 成交方法、认购书的内容、销售合同的内容 | 示范、模拟     | 填写好的认购书和合同         |
| 9  | 房屋经纪业务管理  | 2 | 能进行房屋经纪业务管理         | 房屋经纪知识              | 模拟实训      | 实训照片               |
| 10 | 房地产营销团队管理 | 4 | 能进行销售团队管理           | 管理学                 | 模拟实训      | 实训照片               |
| 11 | 价格谈判技巧    | 4 | 能进行价格谈判             | 谈判                  | 角色扮演      | 实训照片               |
| 12 | 房地产投资顾问   | 2 | 能进行投资决策             | 投资知识                | 模拟实训      | 实训照片               |

(三) 教学进度设计 (本表不含节假日)

| 序号 | 周次 | 学<br>时 | 教学目标与主要内容 |      |              |      |
|----|----|--------|-----------|------|--------------|------|
|    |    |        | 单元标题      | 能力目标 | 能力训练<br>项目编号 | 知识目标 |

|    |       |   |           |                     |    |                       |                    |
|----|-------|---|-----------|---------------------|----|-----------------------|--------------------|
| 1  | 1     | 2 | 房地产市场调查   | 能够正确设计调查问卷，撰写市场调研报告 | 1  | 了解市场调查方法              | 调研报告               |
| 2  | 2     | 6 | 置业顾问角色扮演  | 能够掌握置业顾问岗位技能        | 2  | 掌握销售与谈判知识             | 实训照片               |
| 3  | 3-4   | 4 | 房地产项目市场定位 | 能够熟练运用市场细分知识，进行市场定位 | 3  | 掌握消费者心理学知识            | 市场细分报告             |
| 4  | 5     | 2 | 房地产中介实务礼仪 | 能够礼貌地迎接客户           | 4  | 熟悉迎接客户的步骤和礼仪          | 实训照片               |
| 5  | 6     | 6 | 案场销售技巧    | 能够正确地咨询客户需求         | 5  | 掌握咨询需求的内容和步骤          | 实训照片               |
| 6  | 7-9   | 6 | 房地产营销推广   | 能够策划营销推广方案          | 6  | 运用营销与策划知识             | 策划方案或文案            |
| 7  | 10    | 6 | 拉近与客户的关系  | 能够适时正确地处理客户异议       | 7  | 掌握谈判技巧                | 实训照片及视频、纸质及电子版售楼话术 |
| 8  | 11-12 | 4 | 房地产交易业务操作 | 能够促成交易，能正确填写认购书与合同  | 8  | 掌握成交方法、认购书的内容、销售合同的内容 | 填写好的认购书和合同         |
| 9  | 13    | 2 | 房屋经纪业务管理  | 能进行房屋经纪业务管理         | 9  | 掌握房屋经纪知识              | 实训照片               |
| 10 | 14-15 | 4 | 房地产营销团队管理 | 能进行销售团队管理           | 10 | 掌握团队管理技巧              | 实训照片               |
| 11 | 16-17 | 4 | 价格谈判技巧    | 能进行价格谈判             | 11 | 掌握谈判技巧                | 实训照片               |
| 12 | 18    | 2 | 房地产投资顾问   | 能进行投资决策             | 12 | 掌握投资知识                | 实训照片               |

#### (四) 第一次课设计梗概

第一步：自我介绍，通告通信方式。介绍该课程性质、学习目标及该课程与本专业的关系。介绍学习该课程与社会需求的关系。（20分钟）

第二步：告知学生考核内容与方式（详见考核方案设计）。（20分钟）

第三步：梳理本课程内容（20分钟）

第四步：分组，分角色（20分钟）

#### 四、教学组织形式

以售楼部置业顾问岗位的工作过程为主线，注重实训，强调教学做一体化，教师讲解、示范，学生分角色扮演、模拟房地产中介实务流程。在教学过程中，布置学生收集、浏览楼书，从网上下载楼盘图片及售楼视频，带领学生现场参观售楼部和住宅小区，让学生分别扮演置业顾问、迎宾、销控经理、财务人员和客户，通过模拟现场销售五步曲，掌握房地产中介实务流程，通过看、听、想、做等方法 and 手段，掌握房地产中介实务相关知识和技能。同时，课堂上运用比赛、讨论、发言、评议等方法，活跃课堂气氛。

#### 五、课程考核方式和考核标准

| 考核项目 |           | 考核标准                 | 考核方法   | 评分比例% |
|------|-----------|----------------------|--------|-------|
| 过程考核 | 课堂表现      | 课堂纪律、课堂回答、同学间配合及模拟效果 | 次数及正确率 | 10    |
|      | 上课考勤      | 考勤                   | 出勤率    | 20    |
|      | 作业完成      | 作业次数及质量              | 批改     | 10    |
|      | 角色扮演及调研报告 | 完成次数时间及质量            | 批改     | 20    |
| 结果考核 | 一、二手房销售   | 过程完整、正确、流畅度          | 小组模拟   | 40    |
| 合 计  |           |                      |        | 100   |

#### 六、教材的选用

##### （一）教材或讲义编写建议

以培养应用能力、创新能力和创业能力为指导思想，要求教材内容理论与实践结合，体现工学结合导向要求，方便实施教学做一体化的教学。一般要求教育部高职高专三年内规划教材或适合本校实际的高职高专精品教材。

##### （二）推荐教材：无，自编讲义

##### （3）教学参考资料

孙勇飞，房地产中介实务，中国物资出版社出版，2007.11

##### （一）教师要求

原则上由中级以上职称，双师，教学水平高、有丰富的实战经验和营销理论知识，并做到灵活

运用教学方法和现代化的教学手段有机结合的教师来担任，同时要求任课老师拥有企业工作经验，掌握销售能力与技巧。同时，具有良好的职业道德和责任心，切实关心学生的学习和成长。

## （二）学习场地、设施要求

- 1、多媒体教室和活动课桌。
- 2、建立校内房地产市场营销实训室。
- 3、建立校外实训基地，安排学生进行岗位实习。

## （三）课程资源的开发与利用

本课程资源开发基于知识应用，结合行动体系、工作过程系统考虑，以工作过程要素的对象、方式、内容、方法、组织为依据。课程坚持以市场为导向，职业能力为本位，技能为核心的理念。运用学校现有的图书馆、计算机网络、实训室等资源，并不断结合社会需求进行完善。