

易居营销集团

广东区域

青苗管理培训生培养计划

编制日期：2017 年 04 月 12 日

编制部门：易居华南人才发展中心

_____先生/女士：

欢迎您加入易居营销集团，首先恭喜您成为一名管培生，您能从近 1000 份简历、300 人面试中脱颖而出，证明您足以优秀。未来，期待您在新的工作环境及岗位中，能创新向前、不断追求，以推动公司发展、实现个人价值为目标！

“青苗管理培训生”是易居营销集团针对应届大学毕业生度身定做的人才培养计划，是公司储备卓越的管理人才、专业人员和营销人才、满足公司高速发展、实现公司愿景目标而实施的一项重点工程。

我们将竭力为您提供全面的带教培训及历练机会，您将收获一次无与伦比的学习成长，以及与一群追求卓越的奋斗者并肩作战、一起同行的宝贵经历。

我们的愿景：

中国房地产现代房地产的整合者和领导者

我们的使命：

做中国房地产业最优秀的服务生

我们的精神：

“大海”、“大雁”、“吃蟹”、“亮剑”

易居营销集团
广佛公司总经理

年 月 日

引言

易居营销集团华南区域，2008 年正式进军华南。目前在广东、海南、福建重点城市均有业务运营，项目遍布广州、佛山、珠海、中山、惠州、江门、清远、阳江、云浮、海口、三亚、福州、厦门等地，拥有逾两千名专业人员。

华南区域成功运营了中国海南海花岛、海口恒大文化旅游城、漳州恒大御景半岛、碧桂园十里银滩、保利中央公馆、广州亚运城、珠海心海州等地产标杆项目，不断刷新华南各大城市房地产营销新记录。

九年间，华南区域代理项目数百个，销售房源数十万套，销售面积达千万方，销售金额突破千亿。2016 年度总销金额 400 亿！展望未来，华南区域将奋斗不息，立志成为一家最优秀的、最具执行力的、最值得信赖的房地产服务企业！

“青苗管理培训生”计划是华南区域发掘人才、培育人才、尊重人才、发展人才的一项重要举措，也是实现公司可持续发展、跨越发展式的核心及关键，为此，我们将全力以赴为各位管培生度身定制人才培育计划，实现梦想新跨越。

一、培养周期

2017年5月至2018年10月，培养周期约为6个月。

二、培养方向

开发线：市场专员、市场主任、市场经理、市场总监

销售线：销售代表、销售主管、销售经理、销售总监、项目总监

策划线：策划助理、策划主任、策划经理、策划总监

管家线：案场助理、结算专员、结算主任、结算经理

销管线：销管专员、销管主管、销管经理

三、培养目标

1年：培育成为公司基层管理者，高级专员或主管；

3年：培育成为公司中高层管理者，部门经理或部门总监；

5年：培育成为公司最高层管理者，事业部总经理。

四、管理委员会

1、“青苗管理培训生”领导小组

组长：江巧贤（易居营销集团广州公司副总经理（管理））

林瑞勤（易居营销集团广州公司人力资源总监）

副组长：肖俊梅（易居营销集团广州公司人力资源经理）

吴素婉（易居营销集团佛山公司人力资源经理）

王娉（易居营销集团广州公司人事主管）

组员： 赖萍（易居营销集团广州公司销管部经理）

欧阳蓉（易居营销集团广州公司品牌副经理）

许健源（易居营销集团广州公司培训主管）

邵丽云（易居营销集团广州公司人事专员）

张振坤（易居营销集团广州公司人事专员）

李秋煜（易居营销集团广州公司人事专员）

3、“青苗管理培训生”导师小组

李强、李亚迪、王志刚、朱嘉文、魏天盛、梁广森、朱杰明、周亦乐、时亚宏、何晓荔、叶华香、石文君、何广超、许春燕、周奕汛、黎杰殷、李双、简志伟、林超、陈权、杨诒斌、王秋凤、刘冲、郭程斌、招丽华、郑慧珺、岑永江、何广福、林尚青、刘琼英

五、培养概述

易居营销集团广东区域“青苗计划管理培训生”计划将按在校园培养及在企业培养，分成两大阶段。其中校园培养分四期，企业培养分为“三大培训阶段”，通过基础知识培训、专业知识深化、项目轮岗历练三方面相结合，帮助管培生由浅入深、从“学习”到“执行”到“管理”三步飞跃，迅速成才，担当公司重要岗位。

1、校园培养阶段（青苗计划系列游戏，共 12 个小时）

企业文化
培训阶段
培训安排
培训内容及目的
培训时间
负责人
设备
负责人
第一关
学员分组、培训学习班介绍；
20 分钟
主持人
许健源
企业文化介绍
易居中国企业成长史，业务模式及企业文化；
40 分钟
肖俊梅
坤
广东区域整体概况以及优秀案例介绍；

其中穿插知识竞（1）答并积分，积分作为本次培训考核依据；

暖场游戏

疯狂叠纸

利用报纸，制作出指定高度，10秒
倒下，视为通关，进入下一阶段游戏。

30分钟

主持人

许健源

企业文化竞答

工作人员随机给出10道易居企业文化问题，由队伍内学员背诵，准备好队伍可优先挑
战，随机每位学员，合计抽问10题。

10分钟

需要4人协助

坤

一站到底

每组派出两名组员应答合计10题问题。

40分钟

主持人

坤

培训总结

分数统计，小游戏，学员分享

10分钟

主持人

坤

团队精神

培训时段

培训安排

培训内容及目的

培训时间

培训讲师

设备协助人

第二关

游戏暖场

游戏暖场

10 分钟

主持人

/

团队精神

我们是一个团队，不是一个家庭

45 分钟

林瑞勤

/

海报制作

规则简述

55 分钟

主持人

坤

各队完成作品并每组讲述制作思路

15 分钟

培训总结

分数统计，小游戏，学员分享

10 分钟

主持人

坤

实战模拟

培训时段

培训安排

培训内容及目的

培训时间

培训讲师

设备协助人

第三关

游戏暖场

游戏暖场

5 分钟

主持人

/

前尘回顾

温故知新

15 分钟

主持人

/

经验分享

销冠分享

40 分钟

李永锟/薛永林

许健源

雏鸟心态分享

45 分钟

待定

许健源

情景模拟

各组选择案例并进行讨论、准备场景模拟

30 分钟

梁建霆

/

各组组员小品展示

20 分钟

梁建霆

/

情景点评

现场组员对各组扮演案例进行点评

5 分钟

梁建霆

/

培训总结

分数统计、学员分享

5 分钟

主持人

坤

复盘回顾

培训时段

培训安排

培训内容及目的

培训时间

培训讲师

设备协助人

第四阶段

游戏暖场

游戏暖场

5 分钟

主持人

/

前尘回顾

温故知新

15 分钟

待定

/

服务课

讲解示范商务礼仪

60 分钟

吴素婉

/

礼仪找茬

30 分钟

待定

/

培训感言、收获

30 分钟

主持人

/

优秀团队以及优秀学员颁奖、拍照

/

2、企业培养阶段（基础知识培训、专业知识深化、项目轮岗历练）

应知应会阶段（4天课时）：邀请经验丰富的总经理对管培生进行综合类培训。公司高管指导管培生进行合理的职业规划、目标制定与执行力培训等。公司总监进行房地产基础知识专业类培训，帮助管培生形成房地产基础知识系统。

专业深化阶段（1周课时）：邀请各专业的资深总监、经理，从市场、项目、产品、客户、营销等多维度集合经典案例为管培生授课，通过专业版块特训，管培生能理解项目开发、营销策划、销售执行的内容，对不同产品线对应的市场环境、客户偏好、营销习惯形成信息判断系统，为直接实操执行的深度轮岗积累是专业底子。

轮岗历练阶段（约6个月）：通过专业老师带教，理论与实践结合，管培生进入销售、策划、市场三大部门进行轮岗。跨部门的轮岗训练，管培生能快速融入公司，充分培养其综合能力，并根据个人兴趣、能力、公司需求双向选择深度轮岗。

1) 培养培养事项汇总及细则

培养事项汇总

序号	项目名称	时间段	形式	地点
1	应知应会阶段	5月下旬	授课+交流	广州
2	专业深化阶段	6月上旬	授课+交流	广州
3	轮岗历练阶段第一站	6月中下旬	实践+理论+团建	揭阳
4	轮岗历练阶段第二站	7月	实践+理论+团建	汕头
5	轮岗历练阶段第三站	8月	实践+理论+团建	肇庆
6	轮岗历练阶段第四站	9月	实践+理论+团建	高明

7	轮岗历练阶段第四站	10 月	实践+理论+团建	东莞
8	《非诚勿扰》 深度定岗双选会	10 月 31 日	交流+分享+定岗	广州
原则上每月至少一次团建以及至少 4 天休息，具体安排视业务实际情况而定。				

培养细则

应知应会阶段（5 月下旬）					
序号	培训方式	课程目的	课程内容	推荐老师	时长（小时）
1	交流	分享	培训总结	许健源	2.5
		职业规划	未来领袖培养计划	江巧贤	0.5
		拜师	拜师仪式	高原 黄文辉 江巧贤 各导师	2.5
	授课/案例	认识房地产	《房地产基础知识》	李强	1.5
2	授课/案例	认识案场管理及房地产新政	《标准化接待流程》	梁建霆	1.5
			《案场表格、文档及制度的制定》	梁建霆	1.5
			《案场礼仪》	吴素婉	2
			各组派代表分享学习心得 《一站到底》竞技 任务：当天学习心得	许健源	2
3	授课/案例	认识销售及对手	《销售必读的制作及具体要求》	黎杰殷	3
			《销售目标的制定以及目标达成》	黎杰殷	2
	分享交流		各组派代表分享学习心得 《一站到底》竞技 任务：当天学习心得	肖俊梅	2

4	授课/案例	认识各类地产产品	《商业地产知识培训》	李强	3
			《商品车位策划与销售培训》	李强	1.5
	分享交流		各组派代表分享学习心得 《一站到底》竞技任务：本周学习心得	许健源	2

专业深化阶段（6月上旬）					
序号	培训方式	课程目的	课程内容	推荐老师	备注
1	授课 授课/演练	认识销售管理	《项目价目表执行的方法及技巧》	王志刚	1.5
			《数据遇见未来》	邓娜莉	1.5
			《房地产联合代理的实战技巧》	周亦汛	1.5
			《开盘营销方案的制定及执行》	林超	1.5
	分享交流		各组派代表分享学习心得 《一站到底》竞技任务：当天学习心得	许健源	1
2	授课 授课/演练	认识客户管理	《如何制作客户地图》	魏天盛	1.5
			《大客户关系维护技巧》	魏天盛	1.5
			《客户渠道开发及渠道的运营管控》	李亚迪	1.5
			《派单拓客工作指引》	李亚迪	1.5
	分享交流		各组派代表分享学习心得 《一站到底》竞技任务：当天学习心得	肖俊梅	1

3	授课/演练	认识策划	《广告方案的制定及经典案例的分享》	周亦乐	1.5
			《活动方案的制定及经典案例的分享》	周亦乐	1.5
			《项目前期定位及营销策略的制定》	何晓荔	1.5
			《房地产营销的逻辑与方法》	朱嘉文	1.5
	分享交流		各组派代表分享学习心得 《一站到底》竞技任务：当天学习心得	许健源	1
4	授课/演练	认识恒大项目操盘特点	北大博雅项目参观	黄剑锋	3
			《北大博雅销售操作》	黄剑锋	3
	分享交流			各组派代表分享学习心得 《一站到底》竞技任务：当天学习心得	肖俊梅
5	授课/演练	认识销售技巧	《销冠心态调整》	刘琼英	1.5
			《房地产销售技巧》	刘冲	1.5
			《“如何从小白成长为销冠”微行动讨论》	李亚迪	3
			各组派代表分享学习心得 《一站到底》竞技任务：本周学习心得	许健源	1
			分享交流		

轮岗历练阶段第一站——揭阳 (6月中下旬)					
序号	培养方式	课程目的	课程内容	推荐老师	时长(小时)
1	授课	认识项目	项目培训	待定	7

2	实践	锻炼执行力	项目实践	待定	待定
3	回顾	复盘	交流	导师	3
4	授课	修养及压力管理	《地产策划新人的自我修养》	王志刚	2
			《压力管理》	王志刚	2
5	团建	提升凝聚力	团建	待定	7

轮岗历练阶段第二站——汕头 (7月)					
序号	培养方式	课程目的	课程内容	推荐老师	时长(小时)
1	授课	认识项目	项目培训	待定	7
2	实践	锻炼执行力	项目实践	待定	待定
3	回顾	复盘	交流	导师	3
4	授课	PPT与沟通管理	《PPT写作的核心及运用技巧》	张雪荧	2
			《高效的沟通及日常沟通技巧》	何晓荔	2
5	团建	提升凝聚力	团建	待定	7

轮岗历练阶段第三站——肇庆 (8月)					
序号	培养方式	课程目的	课程内容	推荐老师	时长(小时)
1	授课	认识项目	项目培训	待定	7

2	实践	锻炼执行力	项目实践	待定	待定
3	回顾	复盘	交流	导师	3
4	授课	销冠分享	《如何成为一名销冠》	刘琼英	2.5
5	授课	系统	《销售系统》	练思兰	1.5
6	团建	提升凝聚力	团建	待定	7

轮岗历练阶段第四站——高明 (9月)					
序号	培养方式	课程目的	课程内容	推荐老师	时长(小时)
1	授课	认识项目	项目培训	待定	7
2	实践	锻炼执行力	项目实践	待定	待定
3	回顾	复盘	交流	导师	3
4	授课	回款与心态	《完美销售-回款至上》	李强	2
			《生命不停，销售不止》	李强	2
5	团建	提升凝聚力	团建	待定	7

轮岗历练阶段第五站——东莞 (10月)					
序号	培养方式	课程目的	课程内容	推荐老师	时长(小时)
1	授课	认识项目	项目培训	待定	7

2	实践	锻炼执行力	项目实践	待定	待定
3	回顾	复盘	交流	导师	3
4	授课	回款与心态	《市场报告撰写的架构及内容》	叶华香	2
			《执行营销报告的策略形成及内容》	叶华香	2
5	团建	提升凝聚力	团建	待定	7

双向选择深度定岗——《非诚勿扰》双选会					
时间	培养方式	课程目的	课程内容	推荐老师	时长（小时）
10月31日	双向选择深度定岗		四大类岗位以及相应事业部或部门介绍	各部门负责人	1
			《非诚勿扰》双选会 销售线汇报《开盘总结》 策划线汇报《营销总结》 开发线汇报《市场分析》 管家级销管线汇报 《成本预算分析》	许健源	5
			深度定岗评估后发 OFFER	黄文辉 江巧贤	1

七、规则

- 1、管理培训期间，如出现无故缺席或其他违纪行为，将被取消管理培训生资格。
- 2、管理培训期间，管培生须认真完成上述管理培训细则列明或口头交代的文字总结任务，当天任务需在第二天早上提交给组长，每月任务需在下次上班第一天早上提交给组长，组长收到后需立即扫描或拍照发给“未来领袖计划”管理委员会对接人。
- 3、管理培训期结束后，进行双向选择深度定岗评估会议。
- 4、管理培训期间，公司有权根据管培生在各阶段的表现以及考试成绩/考核成绩，做出综合评估，并根据评估结果调整管理培训生的发展方向，薪资待遇也

随之调整。

5、其他未尽事宜，参照易居营销集团相关制度执行。

6、本计划所列时间与项目将按照公司实际业务情况进行适当调整，并由易居营销集团广东区域“未来领袖计划”管理委员会负责解释、修订。

7、本计划自 2017 年 5 月 1 日起执行。

附表：

青苗计划管培生实习报告

带导师：_____

学员姓名：_____

学习时间：_____年____月____日至_____年____月____

日

青苗计划管培生实习报告表

实 习 报 告	
(学习计划任务完成情况及实习中收获、体验等，按时填写提交)	
学习周期	____年__月__日至 ____年__月__日
学习心得	
指导老师意见	
实习表现	导师评价意见：

	卓越 ☐ 优秀 ☐ 优良 ☐ 中等 ☐ 中下 ☐ 不及格 ☐
	导师签名：日期：
备注	