

清华大学2009年实战型房地产总裁高级研修班研修班考试

PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/575/2021_2022__E6_B8_85_E5_8D_8E_E5_A4_A7_E5_c78_575861.htm 【前言】

中国房地产业，已经成为国民经济的支柱产业。随着中国房地产市场的日趋成熟，以及国际化程度的日益提高，房地产开发投资企业正面临着越来越激烈的市场竞争。如何提高市场竞争优势、建立核心竞争力、创建良好商业模式和企业成长模式、完善产品和服务、提升客户满意度，是许多企业高层管理者面临的巨大挑战。房地产开发投资活动本身，及其所依存的宏观社会经济环境也呈现出日益复杂化的趋势。在这样的环境下，通过参加实战持续教育，不断提升自身的理论水平和实际操作能力，已经成为现代高级管理者迫切需要，甚至已经成为其工作和生活的重要组成部分。正是在这种背景下，清华大学充分发挥EMBA和建筑、景观设计领域教育优势适时推出了“清华大学实战型房地产总裁高级研修班”。阐释当今房地产业务各环节的理论和实战操作技能，力求反映当代房地产业发展的最新研究与实践成果。倾力培养房地产企业管理者更新知识与观念，提高其科学管理房地产项目和房地产专业团队的能力！

【课程体系】

一、必修篇 第一模块：宏观经济与企业发展战略 #8226. 房地产企业的异地开发选择战略 2. 城市区位选择与环境分析 3. 城市规划与房地产开发 4. 区域生态规划与战略决策 第三模块：房地产土地运营与估价 1. 中小城市土地储备与运营 2. 土地招拍挂技巧及应用 3. 土地管理体制变革 4. 二手土地交易及风险规避 5. 债券与股票估价 6. 土地评估与估价 第四模块：项目定位与产品设计 #8226.

规划设计方案的制定与策略 2. 景观设计与生态建筑 3. 古今中外建筑赏析与风水学 4. 房地产择地、规划、布局与风水 第六模块：房地产项目管理与建筑施工 #8226. 工程项目的计划、组织、质量、技术管理 4. 房地产合同管理及案例 #8226. 房地产全程策划与创新营销 2. 房地产营销策划的核心流程与媒体策略 3. 营销实战层面的最大难题案例解析 4. 领导力塑造及团队销售执行力塑造 5. 售楼中心及楼书设计理念与案例 第八模块：房地产企业纳税筹划与成本控制 #8226. 集团下属物业管理企业的特殊发展模式 2. 国际物业管理经验与发展趋势 3. 现代房地产企业的新客户关系营销 4. 客户关系管理下的品牌价值提升 第十模块：商业地产、旅游地产项目实操策略与投资 #8226. 商业地产的业态组合策略、商圈的分析及定位 #8226. 商业地产的资本运营 B：实战案例分析 #8226. 房地产高获利项目开发模式 #8226. 房地产绿色建筑与新技术应用 #8226. 网络时代的新市场营销策略 #8226. 国外房地产市场及其管理 #8226. 幽默的力量 让我们学会幽默，运用幽默，让幽默在每一位企业家身上体现 #8226. 阳光心态 积极、知足、感恩、达观的阳光心态，让我们深刻、谦和、自信..... #8226. 理论新颖：充分体现了房地产开发、市场分析、经济学、金融投资，以及规划与设计、项目策划、项目管理等领域国内国际的最新实践成果； #8226. 突出实用：通过对房地产开发投资过程中所需知识和能力的系统整合，从实战中介绍新观念，新方法和新技术； #8226. 优先参加清华大学每年举办的学术论坛、同学联谊会、考察等校友活动； #8226. 自动加入清华大学总裁俱乐部，最大限度地拓展所需的人脉资源； #8226. 优惠享受大学针对房地产企业的咨询及内训。 咨询热线

: 010-88687438 , 13260381977 (24小时为您提供咨询)
, 13699165761 传真 : 010-88687438 E - Mail
: carrie6656@163.com 联系老师 : 张老师 100Test 下载频道开
通 , 各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com