

# 深圳房地产和物业管理进修学院文件

深物院〔2020〕23号

---

## 关于在深圳举办《物业管理市场拓展策略与招投标实务》 专题培训班的通知

各有关单位及个人：

新经济时代下的物业管理，市场化程度的高低已成为衡量一个城市的物业管理行业是否规范、一家物业服务能否成功的关键指标。

随着政府、企业、业主大会职责的各自归位，未来业主大会将获得越来越多的选择权利，市场竞争必将愈加激烈。疫情管控常态的情境下，如何满足新场景下业主的多元服务需求，如何提供更全面、更优质、更健康的生活服务，成了物业行业的新课题。

如何在此背景下获得更大的市场份额？如何做好市场战略和策略？如何建立营销体系？如何准确理解招标文件？如何编制具有针对性的投标书？如何透明、清晰、精准的做出服务成本的预算？如何通过公平合理的服务报价获得较满意的盈利？每一环节都至关重要！

要想赢得市场，必须要拥有一整套系统的思路与方法！为进一步帮助物业企业学员全面提升市场拓展能力，分享品牌企业多年成功经验，促进行业可持续发展，响应广大企业和学员的需求，我院拟于9月26~27日

在深圳市举办“物业管理市场拓展策略与招投标实务”专题培训班。本专题培训已先后在北京、上海、合肥、呼和浩特和深圳市举办过多期，深受广大企业与学员的好评。具体事项通知如下：

### 一、主办单位

深圳房地产和物业管理进修学院

深圳市物业管理行业协会

### 二、培训对象

- （一）物业服务企业分管市场领导、市场拓展经理、市场拓展专员；
- （二）有志于提升市场拓展能力的项目经理、后备项目经理等人员；
- （三）事业单位、政府、医院、学校等业态从事后勤管理的负责人及分管领导。

### 三、培训时间及地点

- （一）培训时间：2020年9月26-27日；
- （二）上课地点：深圳市福田区。

### 四、培训纲要

#### 第一部分 物业管理市场拓展策略

第一节 物业管理市场环境分析

第二节 物业管理市场营销策略

第三节 市场拓展组织

#### 第二部分 物业管理投标实务

第一节 招标政策运用

第二节 投标文件组成

第三节 投标前期策划

第四节 投标工作实施

### 第三部分 招投标基本流程介绍

第一步 开标

第二步 评标

第三步 定标

第四步 签约

### 五、课程收益

（一）品牌企业高管全面剖析物业管理新常态下行业面临的市场格局变化与挑战；

（二）了解企业发展战略与市场战略如何对接，如何构建市场营销战略与策略；

（三）掌握物业服务企业市场营销体系构建方法与工具；

（四）掌握物业管理招投标政策与市场化招投标实务模式；

（五）掌握物业管理投标操作与投标文件编写要点；

（六）提升学员的市场战略规划、市场拓展与招投标实战能力；

（七）系统学习和分享品牌企业市场营销管理与投标实务的成功经验；

（八）了解开标、评标、定标、签订合同的招投标基本流程内涵。

### 六、师资简介

**【韩斌】**深圳房地产和物业管理进修学院客座教授、深圳市物业管理招投标专家库专家、深圳市优考评专家库专家。注册物业管理师、经济师、会计师。深圳市首届物业管理金管家大赛总冠军。主导过大型政府办公楼、住宅区、写字楼等业态的物业管理投标工作并成功中标，具有丰富的物业管理市场拓展理论知识和实战经验。教学风格理论结合实践，内容精彩，寓教于乐，形式多样。

## 七、培训费用

培训费：1680元/人，包括：授课费、资料费。企业团购3人（含3人）以上享受9折团购价。

## 八、报名缴费和联系方式

### （一）报名

即日起至9月25日，请登陆学院官方网站：[www.pmedu.com](http://www.pmedu.com)进行预报名，课程选择“物业管理市场拓展策略与招投标实务(2020年深圳一期)专题培训班”。

### （二）缴费

请于9月25日前将培训费转账汇入学院账户：

账户名称：深圳房地产和物业管理进修学院有限公司

开户银行：建设银行深圳分行莲花山支行

银行帐号：4420 1560 2000 5640 2050

培训费转账时务必注明班级简称及参训人姓名或单位名称，如“招投标+张三/单位名称”。

(三) 联系方式

黄老师： 0755-83235761、 13929360020

樊老师： 0755-83207346、 18617169709

谢老师： 0755-83236180、 18025378778

林老师： 0755-83263636、 18025378783

特此通知。



学院服务号

深圳房地产和物业管理进修学院有限公司

2020年8月25日



---

深圳房地产和物业管理进修学院有限公司综合管理部 2020年8月25日印发

---