

深圳房地产和物业管理进修学院文件

深物院〔2019〕12号

关于在深圳举办《物业管理市场策略与招投标实务》 专题培训班的通知

各有关单位：

新常态下的物业管理，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。

如何在合法合规的前提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，为了响应广大企业和学员的需求，我院拟于5月4日~5日在深圳市举办“物业管理市场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

二、培训对象

- （一）物业集团总经理、分管市场副总经理、市场管理总监；
- （二）物业管理区域总经理、副总经理，区域市场拓展经理、项目经理等；
- （三）房地产企业分管物业总经理、副总经理、市场经理等；
- （四）事业单位、政府、医院、学校等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：5月4日-5日；
- （二）上课地点：深圳市福田区红荔西路莲花大厦东座20楼教室。

四、培训纲要

第一节 物业管理市场战略规划及发展

1、如何做好企业物业市场战略规划？

根据物业形势的发展，国家政策的转变，分析物业行业前景。对于不同业态的物业类型，如何定位企业市场？住宅、写字楼、商业、医院等哪种业态为主战场？如何规划企业市场战略？

2、如何做好企业核心竞争力分析？

分析企业 SWOT，了解企业自身核心竞争力，考虑单一产品做强，还

是多元化发展？如何实现传统物业拓展模式向创新拓展模式转变？如何做好企业品牌营销？

第二节 物业市场拓展组织能力的提升与培养

1、如何搭建市场拓展组织？

如何明确岗位职责、合理配置人员、选拔与培养、确保市场人员稳定性？

2、如何做好规范内部运作体系，搭建市场拓展渠道？

如何建立信息管理体系、市场营销体系、督导激励体系、实现内部运作支撑市场拓展？如何搭建市场信息平台，拓展不同市场信息收集？

3、如何做好搭建外部关系网？

如何抓住目标客户需求，分析各类物业类型甲方特性，如何搭建外部关系网？

第三节 物业招标政策解读与应用

1、准确解读招标文件是获得成功中标的关键

结合物业市场政策法规，如何准确理解并识别招标文件是否内藏玄机？如何透过招标文件深层次理解甲方核心需求与关注点？

2、如何应用政策修改招标文件

如何巧妙运用物业政策市场法规，补足“短板”，提升投标企业竞争力？

第四节 物业管理招投标实务

1、如何做好招投标策划工作？

什么时候切入招投标工作是最佳时机,如何策划主动出击为日后成功中标做准备?

2、如何响应招标需求成功中标?

市场调研和现场踏勘重点关注哪些问题,如何了解竞争对手做到知己知彼?从招标文件解读到最终成功中标每个环节最容易出现哪些问题,关键点如何控制?

3、如何做好中标后续事务处理?

项目中标后要关注哪些后续事务?如何做好市场拓展与项目管理的有效衔接?什么时间该做好进场前筹备工作,真正赢得客户信任?

第五节 物业管理投标方案编制

1、技术标与商务标的编写要点及常见问题?

如何策划技术标的编写结构与要点梳理?技术标与商务标最常见的错误和焦点问题有哪些?如何防范?如何做好投标应急处理?

2、不同业态的投标文件编写要点介绍

住宅、写字楼、商业物业等不同业态投标文件编写有什么区别,如何突显企业管理与服务特色,如何抓住甲方和专家评委眼球获得高分?

五、课程收益

(一)百强品牌企业老总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)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）掌握物业市场招投标政策与市场化招投标实务模式；
- （五）全面掌握物业管理投标操作与投标文件编写要点；
- （六）全面提升学员的市场战略规划、市场拓展与招投标实战能力；
- （七）系统学习和分享中航物业等品牌企业市场营销管理与投标实务的成功经验。

六、师资简介

【陈国光】深圳房地产和物业管理进修学院客座教授，中航物业管理公司商务发展部总经理，深圳市政府采购资深评标专家，深圳市建设工程交易中心资深评标专家。服务中航物业 16 年，多年市场拓展经验，全过程经历中航物业全国市场布局和快速发展，特别是对招标文件深度解读和住宅、写字楼、商业等各种业态投标文件编写有丰富的实践经验和独特的见解，授课风格严谨朴实，在平实的语言中剖析问题的关键点。

七、培训费用

培训费：1960 元/人，包括：授课费、资料费。企业团购 5 人（含 5 人）以上享受 8.5 折团购价。

八、报名缴费和联系方式

（一）报名

即日起至 5 月 3 日，请登陆学院官方网站：www.pmedu.com 进行预报名，课程选择“物业管理市场策略与招投标实务（深圳）班”。

（二）缴费

请于5月3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

陈老师： 0755-83235761、 13424296963

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

2019年3月13日



深圳房地产和物业管理进修学院有限公司综合管理部 2019年3月13日印发
