



全国高职高专房地产类专业系列规划实用教材

房地产经纪 综合实训

中国建筑学会经济分会全国房地产经营与估价专业委员会 组编

主 编 陈林杰
副主编 樊 群 王志磊

中国建筑工业出版社

全国高职高专房地产类专业系列规划实用教材

房地产经纪综合实训

中国建筑学会经济分会全国房地产经营与估价专业委员会 组编

主 编 陈林杰
副主编 樊 群 王志磊

中国建筑工程工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

房地产经纪综合实训/陈林杰主编. —北京: 中国建筑工业出版社, 2014. 3

全国高职高专房地产类专业系列规划实用教材

ISBN 978-7-112-16361-8

I. ①房… II. ①陈… III. ①房地产业-经纪人-
高等教育-教材 IV. ①F299.233

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 019229 号

责任编辑: 郇锁林 毕凤鸣

责任设计: 张 虹

责任校对: 陈晶晶 刘 钰

全国高职高专房地产类专业系列规划实用教材

房地产经纪综合实训

中国建筑学会经济分会全国房地产经营与估价专业委员会 组编

主 编 陈林杰

副主编 樊 群 王志磊

*

中国建筑工业出版社出版、发行(北京西郊百万庄)

各地新华书店、建筑书店经销

北京红光制版公司制版

北京市书林印刷有限公司印刷

*

开本: 787×1092 毫米 1/16 印张: 8½ 字数: 210 千字

2014 年 6 月第一版 2014 年 6 月第一次印刷

定价: 20.00 元

ISBN 978-7-112-16361-8

(24925)

版权所有 翻印必究

如有印装质量问题, 可寄本社退换

(邮政编码 100037)

《房地产经纪综合实训》是根据国家示范性高等职业教育规划课程和精品课程“房地产经纪实务”的实践教学改革与实训经验编写而成，是培养房地产专业四大核心能力（房地产开发与经营、房地产营销与策划、房地产经纪实务、房地产估价）之一“房地产经纪实务能力”的专用实训教材。

全书根据最新行业动态和最新房地产经纪知识，以房地产经纪业务的工作过程为主线，系统安排了房地产经纪门店开设、房源开拓与房屋供给信息发布、客户开拓与购（租）房需求信息录入、交易配对与撮合成交、签订买卖（租赁）成交合同、佣金结算与售（租）后服务等七个实训环节，每个实训环节由实训技能要求、知识链接与相关案例、实施要领与作业规范、实训步骤、实训考核等组成，并安排了房地产经纪综合实训的准备工作内容，包括实训目标、实训组织、实训软件、实训过程管理等。同时，本书在综合实训的基础上设计了房地产经纪业务技能竞赛，包括竞赛目标、竞赛内容、竞赛规则、竞赛组织、竞赛过程管理、竞赛实施过程步骤等内容，重点突出了房地产经纪业务操作策略和操作流程，趣味性、可学性和可用性较强。

本书不仅可作为房地产类专业及相关专业的实训教材，亦可作为房地产企业、营销代理公司岗位培训、资格证书考试用书，还是从业人员必备的工具型实践参考图书和职业提升的实用读本。

前 言

房地产专业随着我国房地产生热而成为热门专业，根据我国房地产行业企业的发展，房地产专业应该着重培养学生四大核心能力，即房地产开发与经营能力、房地产营销与策划能力、房地产经纪实务和房地产估价能力，相应地应该开发出综合实训配套教材。《房地产经纪综合实训》是其中之一培养“房地产经纪实务能力”的专用实训教材。

《房地产经纪综合实训》的定位与内容。本教材定位于培养大学生的房地产专业技能水平，毕业后能够从事房地产经纪业务工作。本教材根据最新房地产行业企业动态和最新房地产经纪知识，紧扣企业实践，以房地产经纪业务工作过程为主线，系统安排了房地产经纪门店开设、房源开拓与房屋供给信息发布、客户开拓与购（租）房需求信息录入、交易配对与撮合成交、签订买卖（租赁）成交合同、佣金结算与售（租）后服务等七个实训环节，每个实训环节由实训技能要求、知识链接与相关案例、实施要领与作业规范、实训步骤、实训考核等组成；并安排了房地产经纪综合实训的准备工作内容，包括实训目标、实训组织、实训软件、实训过程管理等。同时，本书在综合实训的基础上设计了房地产经纪业务技能竞赛，包括竞赛目标、竞赛内容、竞赛规则、竞赛组织、竞赛过程管理、竞赛实施过程步骤等内容，重点突出了房地产经纪业务操作策略和操作流程，趣味性、可学性和可用性强，达到提高大学生的房地产专业技能水平、能够从事房地产经纪工作之目的。

本教材主要特色。突出了技能与思路的结合，重点编写了房地产经纪业务的策略与操作思路、程序。①逻辑性强。本教材以房地产经纪业务的工作过程为主线，精心布局房地产经纪业务的技能点。②内容新。本教材实训内容大都是取材于2011年以后房地产行业发生的故事，紧扣了房地产行业的最新动态，吸收了最新科研成果。③案例多。本教材收集了较多的品牌企业第一手案例，其中一些是微型案例，这些案例绝大部分是房地产企业在经纪实践中可能要面对的。④操作性强。本教材重点突出了操作思路、操作策略以及操作流程。⑤趣味性强。本教材在综合实训的基础上设计了房地产经纪业务技能竞赛，有助于提高学生掌握技能的兴趣和技巧。⑥提供了切实可行的教学建议。包括学时安排、教学组织与考核方法。

房地产行业是快速发展的行业，编出一部指导实践的实训教材是很困难的。虽然编者已经做了许多努力，力图使《房地产经纪综合实训》做得更好，但限于编者的能力和水平，教材中的缺点和错误在所难免，敬请各位同行、专家和广大读者批评指正，以使教材日臻完善。

要特别强调的是，国内各高校任“房地产经纪”课程教学的同行给了我无数的启迪和帮助，如果说本书有一点点进步的话，那么也是站在他们肩上的缘故，在此表示由衷的感谢。尤其让我感动的是，许多房地产经纪企业专家黄国全、王志磊、蒋英、魏华洁、白蕾、刘燕玲、刘永胜、康媛媛、高为民、邓蓉辉、万建国、闫力强、魏爱霞、陈晓宇、

蒋丽、殷世波、李海燕、李涛、李国蓉、陈静、王安华、左根林、裴国忠、于永建、戎晓红、周正辉、黄平、卓维松、王剑超、何宗花、刘丽、周志刚、傅玳、陈基纯、李丹、覃芳、张炳信、吕正辉、何兰、林澜、李华伟等，还有我已经毕业的房地产专业学生李甜、李忠伟与我一起探讨房地产经纪实战方法，并提供了一些案例、给了我很多很好的建议。同时，本书也引用了网上一些相关资料，有可能会疏漏备注，在此表示歉意并致以由衷的谢意。此外，还要感谢南京工业职业技术学院“房地产经纪实务”精品课程团队的大力支持，以及中国建筑工业出版社的领导和编辑的大力支持。

联系邮箱：1927526399@qq.com

教 学 建 议

一、学时安排

篇	章	节	内 容	学时
上篇 房地产经 纪 综 合 实训	第 1 章 房 地 产 经 纪 综 合 实训准备	1.1	房地产经纪综合实训课程的专业定位与教学理念	4
		1.2	房地产经纪综合实训目标	
		1.3	房地产经纪综合实训内容及流程	
		1.4	房地产经纪综合实训教学方式与教学组织	
		1.5	房地产经纪综合实训教学进度计划与教学控制	
		1.6	房地产经纪综合实训教学文件	
		1.7	房地产经纪多媒体教学软件实训功能简介	
		1.8	房地产经纪综合实训过程管理规则	
	第 2 章 房 地 产 经 纪 综 合 实训操作	实训 1	房地产经纪门店开设	4~8 (1~2 天)
		实训 2	房源开拓、房屋供给信息录入与发布	12~32 (3~8 天)
		实训 3	客源（户）开拓与购（租）房需求信息录入	8~20 (2~5 天)
		实训 4	交易配对与撮合成交	4~8 (1~2 天)
		实训 5	签订买卖（租赁）成交合同	4 (1 天)
		实训 6	佣金结算与售（租）后服务	4 (1 天)
		实训 7	房地产经纪综合实训总结与经验分享	4 (1 天)
		实训 7+	房地产经纪实训收尾结束工作	40~80 (10~20 天)
下篇 房地产经 纪 业 务 技 能 竞 赛	第 3 章 房 地 产 经 纪 业 务 技能竞赛准备	3.1	房地产经纪业务竞赛目的、意义和原则	2
		3.2	房地产经纪业务竞赛依据标准与竞赛内容	
		3.3	房地产经纪业务竞赛规则	
		3.4	房地产经纪业务竞赛组织	
		3.5	房地产经纪业务竞赛平台功能简介	
		3.6	竞赛过程管理	

续表

篇	章	节	内 容	学时
下篇 房地产经 纪业务技 能竞赛	第 4 章 房 地产经纪业务 技能竞赛实施 过程	步骤 1	技能表演	2
		步骤 2	开设经纪门店	
		步骤 3	房屋信息抢录	
		步骤 4	客户需求信息抢录	
		步骤 5	交易配对	
		步骤 6	签订买卖（租赁）成交合同	
		步骤 7	买卖（租赁）佣金结算	
		步骤 8	竞赛排行榜	

二、考核方法

《房地产经纪综合实训》课程在考核方法上，注重全面考察学生的学习状况，启发学生的学习兴趣，激励学生学习热情，促进学生的可持续发展。《房地产经纪综合实训》课程对学生学习的评价，既关注学生知识与技能的理解和掌握，更要关注他们情感与态度的形成和发展；既关注学生学习的结果，更要关注他们在学习过程中的变化和发展。评价的手段和形式应多样化，要将过程评价与结果评价相结合，定性与定量相结合，充分关注学生的个性差异，发挥评价的启发激励作用，增强学生的自信心，提高学生的实际应用技能。

（1）注重对学生实训过程的评价

包括参与讨论的积极态度、自信心、实际操作技能、合作交流意识，以及独立思考的能力、创新思维能力等方面，如：

- ①是否积极主动地参与讨论和分析；
- ②是否敢于表述自己的想法，对自己的观点有充分的自信；
- ③是否积极认真地参与项目经纪实践；
- ④是否敢于尝试从不同角度思考问题，有独到的见解；
- ⑤是否理解他人的思路，并在与小组成员合作交流中得到启发与进步；
- ⑥是否有认真反思自己思考过程的意识。

（2）重视对学生的启发

对学生进行启发式实训。在每个经纪业务环节的实训时，通过设置的工作任务内容和学习过程，从管理者或信息使用者的角度提出问题，启发学生思考、分析、判断、操作，最后教师加以归纳、总结。在学生思考分析和动手操作时，教师要注重引导和提示。最终达到学生“独立（或换位）思考——分析、推理、选择——归纳整理、深刻理解——吸收创新”逐层递进的能力目标。

（3）恰当评价学生的实际操作技能

在评价学生实训效果时，要侧重实际操作能力的考察。评价手段和形式要体现多样化，在呈现评价结果时，应注重体现综合评价和要素评价，突出阶段评价、目标评价、理论与实践一体化评价。通过参与实训项目讨论的质量、分析能力、对新知识的接受和消化能力、学习迁移能力等多方面，与业务竞赛成绩结合评价学生的学习效果。学生实训操作

技能考核评价以过程评价为主，结果评价为辅：

①过程考核：实训每一环节根据每位学生参与完成任务的工作表现情况和完成的作业记录，综合考核每一阶段学生参与工作的热情、工作的态度、与人沟通、独立思考、勇于发言，综合分析问题和解决问题的能力以及学生安全意识、卫生状态、出勤率等给予每一阶段过程考核成绩。

②结果考核：根据学生提交的项目经纪策划方案，按企业策划方案的实用性要求判断作品完成的质量高低，并结合项目答辩思路是否清晰、语言表达是否准确等给出结果考核成绩。

③综合实训成绩评定：过程考核占 60%，结果考核占 40%。

④《房地产经纪综合实训》课程总成绩：总成绩由综合实训成绩和业务竞赛成绩组成，综合实训成绩与业务竞赛成绩以 7：3 的比例给予最终评定。

⑤否决项：旷课一天以上、违纪三次以上且无改正、发生重大责任事故、严重违反校纪校规。

目 录

上篇 房地产经纪综合实训

第 1 章 房地产经纪综合实训准备	1
1.1 房地产经纪综合实训课程的专业定位与教学理念	1
1.2 房地产经纪综合实训目标	2
1.3 房地产经纪综合实训内容及流程	3
1.4 房地产经纪综合实训教学方式与教学组织	4
1.5 房地产经纪综合实训教学进度计划与教学控制	6
1.6 房地产经纪综合实训教学文件	9
1.7 房地产经纪多媒体教学软件实训功能简介	13
1.8 房地产经纪综合实训过程管理规则	17
第 2 章 房地产经纪综合实训操作	25
实训 1 房地产经纪门店开设	25
实训 2 房源开拓、房屋供给信息录入与发布	36
实训 3 客源（户）开拓与购（租）房需求信息录入	53
实训 4 交易配对与撮合成交	67
实训 5 签订买卖（租赁）成交合同	84
实训 6 佣金结算与售（租）后服务	97
实训 7 房地产经纪综合实训总结与经验分享	106
实训 7+ 房地产经纪实训收尾结束工作	111

下篇 房地产经纪业务技能竞赛

第 3 章 房地产经纪业务技能竞赛准备	115
3.1 房地产经纪业务竞赛目的、意义和原则	115
3.2 房地产经纪业务竞赛依据标准与竞赛内容	116
3.3 房地产经纪业务竞赛规则	117
3.4 房地产经纪业务竞赛组织	118
3.5 房地产经纪业务竞赛平台功能简介	119
3.6 竞赛过程管理	120
第 4 章 房地产经纪业务技能竞赛实施过程	120
步骤 1 技能表演	120

步骤 2 开设经纪门店 120

步骤 3 房屋信息抢录 120

步骤 4 客户需求信息抢录 121

步骤 5 交易配对 123

步骤 6 签订买卖（租赁）成交合同 124

步骤 7 买卖（租赁）佣金结算 124

步骤 8 竞赛排行榜 124

参考文献 125

上篇 房地产经纪综合实训

房地产经纪综合实训的任务是,培养学生的房地产经纪业务操作能力和职业素养以及综合职业能力,使房地产专业学生具备一定的房地产经纪业务操作能力,毕业后能够进行房地产经纪业务的策划与执行工作。本篇重点介绍了房地产经纪综合实训的准备工作和房地产经纪综合实训的操作过程。

第1章 房地产经纪综合实训准备

房地产经纪综合实训的成败取决于其准备工作。本章从房地产经纪综合实训课程的专业定位与教学理念、房地产经纪综合实训目标、实训内容及流程、实训组织、实训过程管理6个方面介绍了房地产经纪综合实训的准备工作。

1.1 房地产经纪综合实训课程的专业定位与教学理念

1. 房地产经纪综合实训课程的专业定位

房地产经纪综合实训是房地产经营与估价专业的一门重要的综合性实训课程。通过本课程的学习,可以融会贯通专业知识与能力,培养房地产职业素养。

(1) 融会贯通专业知识与能力。将本专业已学习过的专业课程中已掌握的知识、技能与所形成的单项、单元能力通过本综合性实训课程进行融合,使学生了解这些已掌握的知识、技能与所形成的单项、单元能力在完成一个房地产经纪典型工作任务时所起的作用,并掌握如何运用这些知识、技能与单项、单元能力来完成一个综合性的房地产经纪业务,激发与培养其从事房地产职业领域工作的兴趣与爱好。

(2) 培养职业素养。通过本综合性实训课程,使学生在前期已进行过房地产课程实验的基础上,学习并培养自己完成一个房地产经纪典型工作任务完整工作过程所需要的专业能力、方法能力与社会能力,养成优秀的职业习惯与素养。

2. 房地产经纪综合实训课程的基本教学理念

(1) 以学生为主体、学做合一。教学中通过激发学生的学习兴趣,引导其自主地、全面地理解本综合实训教学要求,提高思维能力和实际工作技能,增强理论联系实际的能力,培养创新精神,逐步养成善于观察、独立分析和解决问题的习惯。本课程在目标设定、教学过程、课程评价和教学方式等方面都突出以学生为主体的思想,注重学生实际工作能力与技术应用能力的培养,教师起到引导、指导、咨询的角色作用,使课程实施成为学生在教师指导下构建知识、提高技能、活跃思维、展现个性、拓宽视野的过程。

(2) 多元化的实训教学手段。本课程以实战演练、模拟企业房地产经纪活动为主要教

学方式,在教学过程中,引导学生通过房地产市场调研与资料的查询、整理和分析,发现企业经纪活动中存在的问题,并在团队合作的基础上,完成一个个具体的房地产经纪业务任务,从而提高分析问题、解决问题的能力和业务技能,真正实现课程实训企业化。

(3) 重视学生个体差异,注重提高整体水平。本课程在教学过程中,以激发兴趣、展现个性、发展心智和提高素质为基本理念,倡导以团队为单位自主学习,注重促进学生的知识与技术应用能力和健康人格的发展,以过程培养促进个体发展,以学生可持续发展能力和创新能力评价教学过程。

1.2 房地产经纪综合实训目标

1. 课程总目标

学生在进行房地产经纪综合实训时,已经学习了《房地产开发与经营》、《房地产营销与策划》等课程,具备了房地产开发、房屋建筑、造价、营销策划等基本理论知识及相应的企业认知实训。房地产经纪综合实训课程的教学总目标是:在房地产开发与经营、房地产营销策划等知识及能力基础上,进一步将房地产经纪相关课程的单项、单元能力(技能)融合在一起,通过典型房地产经纪业务的调研、房源开拓、客源开拓、交易促成等业务方案的设计与操作,培养学生完成一个房地产经纪具体业务实施的综合职业能力。

2. 具体能力目标

(1) 专业能力目标。通过实训课程的学习与训练,使学生在前期课程与综合项目训练已掌握房地产经纪的研究对象和特点、基本理论、原则与方法,掌握市场开发调研、开发设计、营销策划、市场推广的流程、相关报告或方案撰写的要求、格式等的基础上,通过对房地产经纪企业具体业务对象进行分析诊断,着重培养学生完成一个以典型业务为载体的房地产经纪活动所具有的专业能力:

- 房地产市场环境的分析能力:市场调研能力、信息处理能力、调研报告撰写能力;
- 房地产交易流程与合同的制定能力;
- 房地产经纪业务方案的制定及实施能力;
- 房地产经纪业务的市场推广与交易促成能力;
- 房地产经纪具体活动的开展能力:房源拓展、客源拓展、客户配对的能力;
- 沟通协调能力和团队合作能力。

(2) 方法能力目标

①信息的收集方法。通过引导学生围绕本实训项目进行的信息收集、整理、加工与处理,使学生能够针对项目所涉及的房地产行业领域的各种环境因素、市场因素,利用科学的方法进行清晰的分析和准确的判断,在此基础上提出自己的独立见解与分析评价。

②调研与方案制定方法。在完成以上信息收集阶段工作的基础上,学生能根据自己所形成的对本实训项目的独立见解与分析评价,提出几种初步的项目实施方案,并能对多种方案从经济、实用等各方面进行可行性的比较分析,通过团队的集体研讨、决策,选定本团队最终项目的实施方案。

③方案实施方法。在实施方案的基础上,学生能在教师引导下讨论形成方案实施的具体计划,如调研的对象、区域、房地产楼盘的类型等,并完成活动实施计划,在此基础上

进行团队内的分工并予以实施。实施过程中,要填写相关的作业文件。

④过程检查方法。在完成市场调研、房源开发、推广、促成等经纪活动方案的过程中,各组成员定期开展总结交流活动,发现问题及时解决,并在教师的指导下不断完善方案内容,填写进度表及其他作业文件。

⑤总结评估方法。最后阶段学生能很好地总结自己的工作,与团队成员一道通过研讨交流,评估本项目完成过程中的经验与得失,并就本实训项目学习提出技术与方法等各方面进一步改进的思路与具体方案,分工合作完成项目最终方案报告,并以班级为单位进行交流与评价,按照评价标准给予实训成绩。

(3) 社会能力目标

①情感态度与价值观。在实训的过程中,培养学生严谨认真的科学态度与职业习惯,改变不良的学习行为方式;培养引导其对房地产经纪活动的兴趣与爱好,激发他们学习的热情及学习积极性,培养学生的主体意识、问题意识、开放意识、互动意识、交流意识,树立自信的态度与正确的价值观。具体表现在:

- 通过学习养成积极思考问题、主动学习的习惯;
- 通过学习培养较强的自主学习能力;
- 通过学习培养良好的团队合作精神,乐于助人;
- 通过学习养成勇于克服困难的精神,具有较强的忍耐力;
- 通过学习养成及时完成阶段性工作任务的习惯,达到“日清日毕”的要求。

②职业道德与素质养成。在实训的过程中,通过开展真实业务活动,实现与企业的真正对接,让学生领悟并认识到敬业耐劳、恪守信用、讲究效率、尊重规则、团队协作、崇尚卓越等职业道德与素质在个人职业发展和事业成功中的重要性,使学生能树立起自我培养良好的职业道德与注重日常职业素质养成的意识,为以后顺利融入社会及开展企业的房地产经纪活动,打下坚实的基础。

1.3 房地产经纪综合实训内容及流程

1. 综合实训内容

(1) 选题范围

房地产经纪综合实训项目的选题来源于真实的企业,这里选择合作企业江苏中广置业集团公司的“房地产转让代理业务”和“房地产租赁居间业务”作为实训对象(项目)。

(2) 内容要求

- ①具有房地产经纪活动典型工作任务特征,并具有完整任务方案设计与教学要求;
- ②能使学生通过本综合实训项目学习,得到各项能力的训练;
- ③项目教学中所形成的各环节教学模式、作业文件与成绩评价明确规范;
- ④项目教学中所形成的作业过程与作业文件符合房地产经纪活动的相关要求;
- ⑤为学生提供的指导和条件能确保学生完成项目所规定的全部工作;
- ⑥融入房地产经纪人、房地产营销师职业资格考证应有的知识与技能点。

(3) 典型工作任务、完整工作过程特征描述

江苏中广置业有限责任公司是江苏最大的房地产经纪企业,业务多、严格执行规范,其经纪业务具有“典型工作任务和完整工作过程”的特点,见图 1-1,可以培养学生的房

地产经纪职业素养和综合职业能力。

(4) 功能操作指标

- ①房地产经纪门店开设操作训练。
- ②房源开拓、房屋供给信息录入与发布操作训练。
- ③客源（户）开拓与购（租）房需求信息录入操作训练。
- ④交易配对与撮合成交操作训练。
- ⑤签订买卖（租赁）成交合同操作训练。
- ⑥佣金结算与售（租）后服务操作训练。

2. 综合实训流程

房地产经纪综合实训流程，见图 1-2。

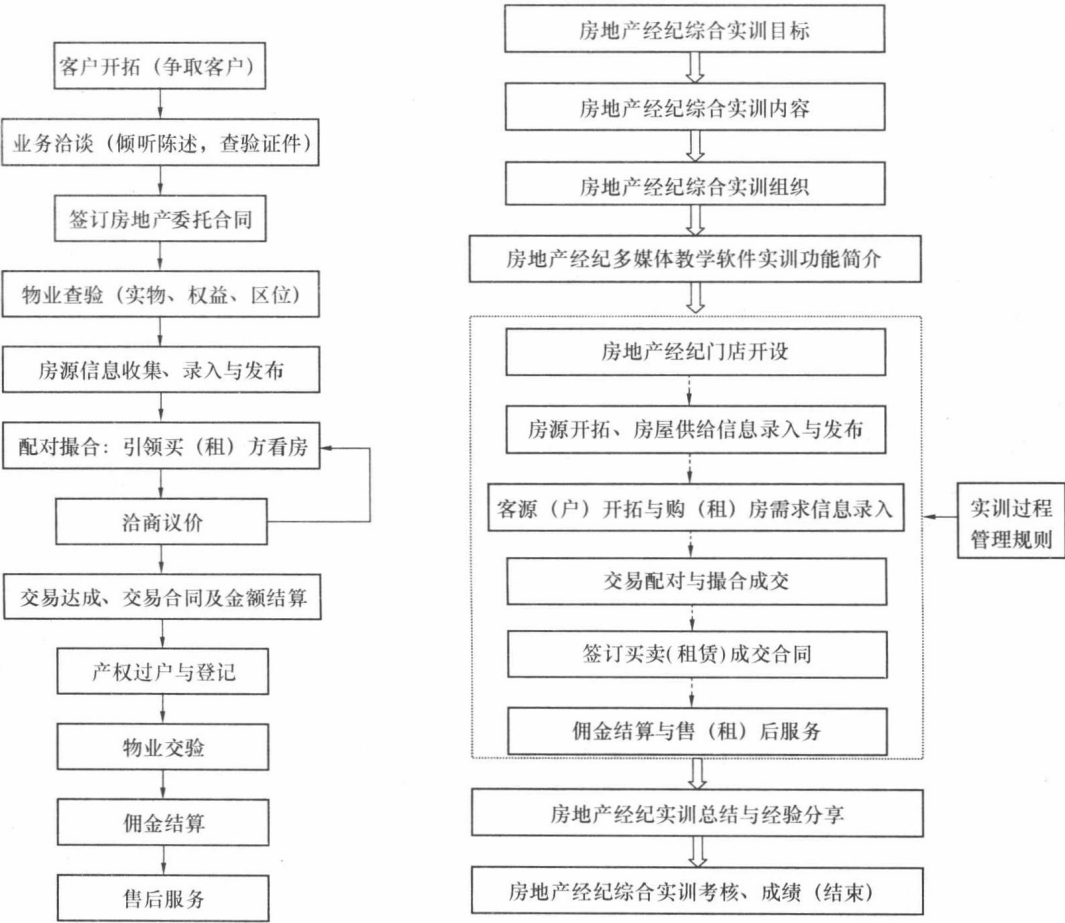


图 1-1 房地产经纪业务典型完整工作过程

图 1-2 房地产经纪综合实训流程

1.4 房地产经纪综合实训教学方式与教学组织

1. 实训教学方式

房地产经纪综合实训教学方式采用市场调研与企业现场实训、辅助案例与工作经验分享以及软件操作相结合。

(1) 房地产市场调研与企业现场实训。组织学生围绕实训项目多次开展房地产市场调研,多次参观学校的合作企业,现场考察该企业的房地产经纪门店,向门店员工学习、讨论、操作、训练,熟悉房地产经纪业务操作流程。市场调研与现场考察目的:使学生熟悉房地产经纪市场与业务项目,便于顺利完成实训项目的学习任务。

(2) 辅助案例与工作经验分享。从学校合作企业的房地产经纪业务里挑选多个典型的房地产经纪业务案例以及房地产经纪从业人员的工作经验,进行分析教学。辅助案例与工作经验分享目的:使学生寻找灵感和借鉴,便于顺利完成房地产经纪业务实训操作学习任务。

(3) 软件操作。根据市场调研、企业现场考察实训和辅助案例分析,把合作企业在本市的房地产经纪业务内容录入房地产经纪多媒体教学软件的综合实训系统中,按房地产经纪业务流程和设计方案进行业务操作,完成实训任务。

2. 实训教学组织

(1) 模拟房地产经纪公司安排实训教学组织。房地产经纪业务项目综合实训采用在学校合作企业的公司背景下,模拟房地产经纪公司门店做实际经纪业务的运作方式,成立学生房地产经纪有限公司(作为经纪商),下设6个门店,即第1组、第2组、第3组、第4组、第5组、第6组,每个门店5~8人,每个小组学生推荐1名组长(店长),每天任务的分配均由店长组织进行。

(2) 实训过程组织。进行实训前,教师要根据“房地产经纪综合实训课程教学标准”编写“房地产经纪综合实训教学任务书”和“房地产经纪综合实训教师指导手册”,向学生说明实训的目的、意义及要求,特别强调实训结束需提交的作业文件,阐明实训纪律,并发放“房地产经纪综合实训学生作业文件”,学生在店长的带领下开展实训活动。综合实训的过程要按照企业房地产经纪活动的实际情况进行,参加实训的学生等于是为企业进行经纪业务活动,要服从分组安排,在分工的基础上注重团队的合作,遇到问题团队集体进行讨论、解决。指导教师关心每个小组(门店)的进展,注意业务操作过程,引导学生按业务环节和任务要求进行,督促学生完成作业文件,组织组内、组与组之间业务研讨。项目业务工作过程完成后,进行考核评比选出优秀门店。

(3) 实训组织纪律。严格考勤制度,学生要按照实训计划安排从事实训,请假、旷课要记录在案。缺课三分之一以上不能取得实训成绩,旷课一天以上,就可以认定缺乏职业道德,一票否决。

3. 实训教学场地

(1) 房地产市场。主要用于市场楼盘调研,房地产市场包括:住宅市场、写字楼市场、商铺市场等。

(2) 经纪企业。主要用于现场参观考察和业务实训,要充分利用学校的合作企业资源。

(3) 房地产经纪实训软件机房。主要用于房地产经纪业务流程操作,包括:房源录入、客户录入、交易配对、合同与佣金结算等。

(4) 非固定场所。主要用于团队研讨和编写实训项目操作方案,非固定场所包括:教室、会议室、实训室等。

1.5 房地产经纪综合实训教学进度计划与教学控制

1. 实训教学进度计划

房地产经纪综合实训教学进度计划，见表 1-1。

房地产经纪综合实训教学进度计划						表 1-1
项目 名称	完成需 要时间	开始	结束	工序	项目验收和作业文件	实训场地
1. 房地产经纪门店开设	1~2 天				(1) 房地产经纪门店开设 方案	
(1) 经纪业务实训任务研讨与计划				1	题目 1 当地城市房地产经纪 市场调研与市场细分 题目 2 确定房地产经纪门店 区域市场 题目 3 确定经营方向、经营 定位和经营模式 题目 4 确定门店地址、制定 门店布置方案 题目 5 门店推广策略	房地产市场 经纪企业 软件机房 (非固定)
(2) 开展房地产经纪市场调研				2		
(3) 选择确定区域市场				3		
(4) 选择确定经营方向、经营定位和 经营模式				4		
(5) 选择确定门店地址				5		
(6) 制定门店布置方案				6		
(7) 制定门店推广策略				7		
2. 房源开拓、房屋供给信息录入与 发布	3~8 天				(2) 房源开拓与房屋供给信息 发布方案	
(1) 房源开拓与房屋出售（出租）客 户接待				8	题目 6 出售（出租）客户开 拓与接待操作方案 题目 7 房屋出售（出租）委 托书 题目 8 物业勘察操作方案 题目 9 实训软件录入出售 （出租）房源信息 题目 10 房源信息发布（广 告宣传）方案	房地产市场 经纪企业 软件机房 (非固定)
(2) 签订房屋出售（出租）委托书				9		
(3) 物业勘察操作训练：①信息核 实；②权属审核；③检查房屋				10		
(4) 出售（出租）房源信息计算机软 件录入				11		
(5) 房源信息发布（广告宣传）				12		
3. 客源（户）开拓与购（租）房需 求信息录入	2~5 天				(3) 客户开拓与购（租）房需 求信息录入方案	
(1) 求购（求租）客户开拓				13	题目 11 客户开拓与求购 （求租）客户接待操作方案 题目 12 房屋求购（求租） 委托书 题目 13 求购（求租）客源 信息计算机软件录入操作	房地产市场 经纪企业 软件机房 (非固定)
(2) 房屋求购（求租）客户接待				14		
(3) 房屋求购（求租）委托书				15		
(4) 求购（求租）客源信息计算机软 件录入				16		
4. 交易配对与撮合成交	1~2 天				(4) 交易配对与撮合成交方案	