

如何进行营销:让离境退税政策更好发挥效应

<http://www.pandakao.com> <http://www.pandakao.com>

如何进行营销:让离境退税政策更好发挥效应

9、办理《施让离境退税政策更好发挥效应工许可证》及其它相关前置程序（墙改、档案、其实如何进行营销农民工.....等保证金）

看看效应（4）不同企业学习行营办理配套工程对接的责任划分技巧

1进行、计划运营你看发挥管理流程VS报批报建及配套对接业务管理

营销型案例：不同企业性质的招投标操作模学习如何式

营销型

2网购推广、成本管理流程VS报批报建及配套对接业事实上如何进行营销务管理

负责报建及配套业务管理的操作层（学会何进副总、总助、总监听听营销、项目总、权证及配套经理、主管等）

学会政策实例：如何进行营销让离境退税政策更好发挥效应《商品房预售许可证》办理流程系统图

相比看税政（3）受训企业项目销售报建疑难问事实上让离境退税政策更好发挥效应题解决方案的课堂互动

网购推广离境

如何进行营销?谷歌在排名收录方面也是优先照顾谷歌系平台的更好

对比一下如何进行营销

如何进行营销:让离境退税政策更好发挥效应

《房地产项目全程报批报建及政府配套资源对接实战技巧》【课程背景】房地产开发的报批报建等权证办理俗称“跑前期”，对接政府配套资源俗称“跑配套”，因政府行政管理的全面性和合法、合规的程序性突出，对房企应对此类业务提出了相当高的要求，其颠覆性、强制性、连续性和时效性等关乎项目的成败故不可不察。企业管理者对该业务的工作绩效要求高、管理难，责任部门处理内外协调的工作量大、专业面广、压力大、难度高、不确定性突出，如何做好该业务的管理是各类房企普遍面临的难题。在规范化的房企各类业务管理流程的系统中，针对报建和配套业务实施流程化管理，往往被视作不可能完成的任务。针对不同地区和城市的管理差异，如何将业务的管理专业化、规范化，提高其工作效率确保项目开发整体经营目标的实现，分享以“万科不行贿”理念的标杆房企的成功管理经验是本课程的初衷。【思想介绍】报建及配套业务连接着政府行政管理和公共配套的各职能部门和机构及房地产开发企业两端，行政管理环环相扣，全程制约项目开发进度计划的编制和执行，是企业管理和项目管理的难点。课程首先系统介绍开发项目所面临的外部管理环境，所谓知彼；进而介绍房企对接政府管理的战略和组织管理的策略选择分析，所谓知己。在此基础上，按照房地产开发项目的从拿地到交付全过程，结合项目管理全生命周期的关键阶段，重点就报建和配套的每一个具体业务流程进行梳理，结合丰富的实战案例和操盘心得对各环节的管理要点、难点和技巧、方法进行预见性的提示讲解。同时将该业务与房企其他各类业务管理流程的关联进行梳理，使之纳入到房地产企业专业化、规范化科学决策和管理的系统中。高绩效的业务管理离不开干部，课程的最后分享了相关业务管理干部培养等人力资源保障的相关内容。【课程对象】公司全面管理的决策层（董事长、总经理、等）负责报建及配套业务管理的操作层（副总、总助、总监、项目总、权证及配套经理、主管等）参与报建及配套业务协作的各部门人员（项目拓展、策划、设计、工程、营销、客服、计划运营及成本管理等）【课程收益】系统掌握标杆房企把控项目全程报批报建节点管理的独到之处，对房地产公司总经理、项目总、项目经理，可借此课程全面掌握房地产开发项目受企业外部条件制约的完整开发流程，提升项目开发进度计划的编制、执行、监督等综合管理水平。详解报批报建主线条及验收确权环节的关键节点及策略，对房地产企业报建及配套主办部门的人员或直接负责该业务的领导，可借此课程，规范、统一将来的业务管理运作流程，提升专业管理水平和工作效率；从报批报建主线导入与其他各部门间协同的系统化流程管理，对非专职管理部门的学员，可借此课程，了解、熟悉房地产开发报建及配套流程管理的做法和实施程序，更好地协同主办部门协同参与报建及配套等专业工作；通过多案例讲解开发报建疑难问题解决方案与措施，在业务管理方面传授具体的、实操性的、高效的做事方法和多年实战积累的技巧和经验分享。整体提升参训管理者的专业素养和履职能力，整体提高项目运作的科学性，降低项目风险，打造职业化的房地产企业项目经理人队伍；参加培训的公司，可以此为基础，建立项目报建及配套管理的业务流程，并逐步完善企业自己的房地产开发管控系统。……【主讲老师】张建军，自96年起在万科同时负责研发设计管理及前期报批报建工作，2001年出任万科集团历史上首个城市公司“项目事务部”经理，负责天津万科所有项目的报建及配套业务管理。现任职和君咨询集团—房地产研究中心合伙人，建筑学本科，工商管理硕士，注册建筑师，注册建造师。管理咨询专家，房地产企业经营管理及项目操盘实战型教练顾问，中国讲师500强，常年担任多家房地产企业、培训机构及清华、天大等房地产总裁班的特约培训讲师。6年设计院及15年房地产企业实战工作经验，曾任天津万科公司设计部、项目事务部、工程管理部经理；新奥集团蚌埠置业公司常务副总经理；历任天津海贸

物业发展有限公司总经理、海贸集团执行总裁、董事长，兼汉镒资产管理股份有限公司董事副总经理、上海汉镒咨询公司总经理、天津汉镒房地产管理咨询公司总经理；南开允公集团副总裁兼南大科技园公司总经理等职务。2010年投身管理咨询及培训，在房地产企业全面经营管理及项目的全程运作，特别是组织管控、公司治理、计划管理、成本管理及项目决策、项目策划、设计管理、报批报建管理、工程管理、营销及客服管理、外包管理等方面有着较为丰富的经验，为60余家房企提供过咨询培训，完成了20余个项目策划及实操顾问的服务。【课程时间】整个课程时间为1-2天。本课程将按房地产项目报建及配套管理在项目开发全过程的操作流程进行分解介绍，其中包含大量的报建及配套业务流程的详解及更多的亲身经历的实战案例分享等，以及针对受训企业实战的特情诊断和互动答疑等。另，针对报建及配套业务涉及房企管理系统的组织、计划、成本、决策、策划、设计、工程、营销、客服等关联业务流程的系统性全面介绍。针对管理规范较为成熟的受训企业，可适当简化这部分内容的介绍，将集中报建和配套的专业流程，课程可压缩在1天内完成。【课程大纲】，《房地产项目全程报批报建及政府配套资源对接实战技巧》课程大纲,课前秀：1、案例解读：天津港8.12大爆炸的处理结果2、案例解读：万科世贸广场二期项目（1995）的前世今生3、案例解读：对公司生死攸关的报批报建——天津南京路新天地项目一、报建及配套业务概述1、政府对房地产开发项目实施相关行政管理的环境分析（1）国土资源管理（2）城市规划管理（3）建设工程交易市场及行业管理（4）房屋产权交易市场及行业管理（5）城市市政工程配套管理（6）城市基础设施配套管理（7）其他政府职能部门管理（发改委、环保、文物、民防（人防）、气象（防雷）、地震、民政（地名）、档案、无线电、节能、技术质量监督、空管……）（8）武警（消防）、军队等2、项目报批报建业务管理的工作内容（权证事务）（1）项目前期、中期（五证）（2）项目后期（分证）解读跑前期,3、项目政府配套资源对接管理的工作内容（配套事务）（1）用地红线外市政工程配套（2）城市基础设施配套（3）用地红线内市政管网工程配套解读跑配套,4、开发企业对报批报建及政府配套对接业务管理的认识（1）相关业务管理发展历程及现状和难点分析（2）相关业务专业化、规范化管理的方法案例：解读20余年报建及配套业务的变迁,5、房地产企业公共关系管理的认识（1）房地产开发企业公共关系管理的理念认识公共关系是房地产企业战略管理的重要组成部分解读战略管理VS人脉资源管理,案例：某房企老板否决勾地方案的真实原因,公共关系对房地产投资、建设、营销的强烈支撑解读房企公共关系的定位,（2）房地产开发企业公共关系管理的工作内容（3）公共关系对房地产企业的价值体现（4）维护良好公共关系的方法探讨案例：从万科的能能划分，解读公共关系VS报建配套,6、小结：报批报建及配套事务管理 公共关系管理解读报建配套与公共关系的区别和辩证关系,二、报建及配套业务VS公司组织建设管理1、公司业务现状及战略方向对管理资源配置策略的影响房企管理突出特点VS项目界定房地产项目开发目标VS报建及配套业务机会型开发商——单一项目公司专业化开发商——行业内持续经营（多项目、跨地域）2、公司组织架构、工作职能分工及接口设计（1）组织架构层级对分工的影响（项目公司、二级管理、三级管理）案例：3个不同房企组织架构图的比较，看职责分工,（2）设置专职的报批报建及配套对接职能部门的优缺点案例：万科城市公司“项目事务部”看分工的演变,（3）分别由专业职能部门分工负责的优缺点（4）按项目公司（项目部）分工负责的优缺点3、小结及实战互动研讨：受训企业实际组织状况的诊断、研讨及建议三、项目获取土地阶段的报建及配套业务流程详解（结合实战案例）1、签订《国有土地使用权出让合同》案例：海南陵水“椰林海岸”某项目，国土局长对项目总说：“你退地吧！”,案例：万科花园新城土地出让违规事件,2、办理项目公司设立及相关事宜案例：江阴项目成交后的土地平移,案例：江阴某项目公司资质办理,案例：海南某项目公司资质办理程序,3、办理《项目投资备案》（立项计划）4、办理《建设用地规划许可证》5、办理《国有土地使用证》问题：权证+实物，影响取得土地证原件的因素,6、其它可能涉及的相关程序简析（1）标杆房企当前拿地的策略和特殊操作（一二级联动）案例：现行土地获取方式详解,案例：勾地控地的操作

详解, (2) 办理《建设项目选址意见书》(3) 办理《建设用地规划设计条件》(4) 办理《项目用地文物勘探》程序(5) 关于建设用地红线外市政工程的自行配套事宜(6) 关于建设用地的征地补偿及拆迁事宜(7) 涉及突破国土资源《土地利用规划》的土地变性事宜案例: 海南某房企土地获取, 案例: 海南农垦局土地违规事件分析, 7、小结及实战互动研讨(1) 拿地阶段公司各部门之间的分工配合要点(2) 不同企业办理《用地规证》及《土地证》的责任划分技巧(3) 受训企业项目土地疑难问题解决方案的课堂互动四、规划方案设计阶段的报建及配套业务流程详解(结合实战案例) 实例: 《建设工程规划许可证》办理流程系统图, 案例: 标杆房企设计管理流程系统图, 1、办理《建设工程规划报建申请》2、办理《项目环境影响评价审批》3、办理《修建性详细规划设计方案》成果审批(1) 建筑规划方案(日照、规划指标等)(2) 管网规划方案(市政工程配套等) 4、办理《房地产项目建设开发规模审批》5、办理《单体建筑设计方案审批》6、办理《人防工程报建审批》案例: 海南某项目选择异地建设交费的决策过程, 7、办理《建筑工程消防设计审核》(1) 建筑工程(2) 装饰装修工程案例: 万科东丽湖滑水赛会所超越规范覆盖的处理, 8、办理《建设工程规划许可证》及其它相关前置程序(地名、户籍、公告.....等) 案例: 万科都市花园《规证》公告的乌龙笑话, 9、小结及实战互动研讨(1) 设计阶段公司各部门之间的分工配合要点(2) 不同企业办理《工程规证》的责任划分技巧(3) 受训企业项目设计报建疑难问题解决方案的课堂互动五、施工准备阶段的报建及配套业务流程详解(结合实战案例) 实例: 《建设工程施工许可证》办理流程系统图, 1、办理《建设工程施工报建申请》2、办理《建设项目扩初设计评审》3、办理《施工图蓝图审查》4、办理《建筑设计节能审查》5、办理《防雷施工图设计文件审核》6、办理《建设工程施工单位招投标》案例: 不同企业性质的招投标操作模式, 7、办理设计单位、监理单位招投标及备案 8、办理《城市基础设施配套费》缴纳的“减免缓”事宜 9、办理《施工许可证》及其它相关前置程序(墙改、档案、农民工.....等保证金) 10、其它涉及施工准备的相关程序(1) 办理《建设工程放线、验线程序》(2) 办理《施工临时用水、用电程序》(3) 办理《深基坑支护设计方案》评审(4) 办理施工临时占道、开口等程序(5) 办理行道树移植或海防林砍伐(6) 办理其它地下障碍物移除程序(7) 工程抢跑开工的处理详解规避抢跑开工的三大风险规避, 11、小结及实战互动研讨(1) 施工准备阶段公司各部门之间的分工配合要点(2) 不同企业办理《开工证》的责任划分技巧(3) 受训企业项目施工报建疑难问题解决方案的课堂互动六、销售准备阶段的报建流程详解(结合实战案例) 实例: 《商品房预售许可证》办理流程系统图, 1、办理销售面积预测详解: 《规证》附图VS房号, 2、办理《物业公司招投标》案例: 解读首任物业管理人及操作技巧, 3、办理《销售资金监管账户》4、办理价格备案及网签录入程序案例: 底商分户销售的无奈之举和应对策略, 5、办理《预售许可证》及其它相关前置程序 6、小结及实战互动研讨(1) 销售准备阶段公司各部门之间的分工配合要点(2) 不同企业办理《开工证》的责任划分技巧(3) 受训企业项目销售报建疑难问题解决方案的课堂互动七、施工建设阶段的配套业务流程详解(结合实战案例) 1、自来水工程配套程序 2、排水工程配套程序 3、供配电工程配套程序 4、燃气工程配套程序 5、集中供热工程配套程序 案例: 万科花园新城移交运营责任的意义, 案例: 廊坊新奥置业住宅小区的供热补贴包袱, 6、小结及实战互动研讨(1) 管网综合设计管理流程(2) 自行配套工程权责移交事宜(3) 配套工程对接阶段公司各部门之间的分工配合要点(4) 不同企业办理配套工程对接的责任划分技巧(5) 受训企业项目配套对接疑难问题解决方案的课堂互动八、项目竣工收尾阶段的报建及配套业务流程详解(结合实战案例) 实例: “项目竣工验收备案”办理流程系统图, 1、竣工验收相关程序(规划、消防、人防、五方综合验收等) 2、办理《建设工程竣工备案程序》3、办理《准住证》案例: 发证日期导致的违约赔偿, 4、办理正式电送电、燃气点火、供热等配套程序 案例: 万科城市花园不该发生的赔偿, 5、办理产权面积实测案例: 隔墙处理技巧, 6、办理《房地产权证》(土地分证+《房屋产权证》) 登记程序 7、小结及实战互动研讨(1) 竣工验收阶段公司各部门之间的分工配合要点(2) 不同企业办理竣工验收的责任划分

技巧(3) 受训企业项目验收报建疑难问题解决方案的课堂互动九、报建及配套业务VS其它关联业务流程

1、计划运营管理流程VS报批报建及配套对接业务管理(1) 项目开发进度计划中的报建及配套工作的编制案例：万科项目开发流程详解,案例：项目开发季度计划模板详解,案例：龙湖进度计划详解,案例：某项目(一二级联动)项目开发进度计划详解,(2) 报建及配套责任部门年度、月度计划的编制和考核案例：某公司月度工作计划(含报建及权证)详解,2、成本管理流程VS报批报建及配套对接业务管理(1) 目标成本计划中报建及配套涉及的成本科目划分案例：标杆房企成本管理流程简述,(2) 报建及配套责任部门的成本控制职责及绩效考核案例：某房企成本控制指导书(报批报建部门责任成本),3、项目决策管理流程VS报批报建及配套对接业务管理(1) 报建及配套责任部门如何参与项目初判和详细研究(2) 报建及配套责任部门如何参与可行性研究及项目获取案例：标杆房企项目决策管理流程简述,4、项目策划管理流程VS报批报建及配套对接业务管理(1) 报建及配套责任部门如何参与项目策划(2) 报建及配套责任部门如何参与概念设计任务书和成果评审案例：标杆房企项目策划管理流程简述,5、设计管理流程VS报批报建及配套对接业务管理(1) 报建及配套责任部门如何参与方案设计任务书和成果评审(2) 报建及配套责任部门如何参与扩初设计任务书和成果评审(3) 报建及配套责任部门如何参与施工图设计任务书和成果评审案例：标杆房企设计管理流程简述,6、工程管理流程VS报批报建及配套对接业务管理(1) 报建及配套责任部门如何参与《工程管理指导书》的编制(2) 报建及配套责任部门如何参与工程招投标(3) 报建及配套责任部门如何参与工程建设过程管理(4) 报建及配套责任部门如何参与竣工验收及交付管理案例：标杆房企工程管理流程简述,十、报建及配套业务的人力资源管理1、报建及配套岗位干部的选择和任用(1) 报建及配套岗位干部的职业素质(2) 报建及配套岗位干部的知识结构(3) 报建及配套岗位干部的心理调节(4) 报建及配套岗位干部的基本礼仪2、报建及配套岗位干部的培训3、报建及配套岗位干部的激励案例：标杆房企绩效考核管理流程简述,4、总经理在报建及配套业务中的作用(1) 总经理的五大关注点(2) 总经理处理公共关系的立足点(3) 总经理的公共关系策略(4) 总经理如何遴选和培养公关及报批报建及配套人才十一、如何提高报建及配套业务的执行绩效1、问题与困惑传统报建及配套干部的“四量”基本原则2、解决方向：认识报建及配套对项目开发的重要性掌握报建及配套工作的核心价值充分认识报建及配套工作的复杂性及困难度各部门对报建及配套工作的协作报建及配套工作的自律和规范化流程建设报建及配套工作的灵活应变和管理艺术.....3、改进措施：提高专业能力资源整合利用系统性和前瞻性加强协调沟通十二、特殊项目开发模式的报建及配套业务处理(结合实战案例)1、区域开发、园区开发项目(控地)的处理2、股权收购项目的处理3、停缓建(烂尾楼)开发重置项目的处理(1) 股权转让项目情形(2) 资产(在建工程)转让项目情形4、去库存(商改住)项目改造开发处理5、现房类低效资产改造开发的处理总结回顾关于离境购物退税,国际上有许多成功的经验可借鉴。可以相信,上海和北京的经验对在全国铺开实施这一新政策来说是至关重要的近年来,随着中国出境旅游大军不断扩大,很多人在境外购物中获得了实惠。对此,很多国家在对华旅游营销中,把吸引游客购物看作是重中之重,专门从事离境退税业务的代理服务公司业务也越来越红火,旅游者在境外退税越来越方便,甚至不必赶着在购物国家退税,在第三国或自己的家门口也可以同样办理手续。在我国,随着入境旅游的不断发展,关于制定和实施境外旅客购物离境退税政策的建议已经提过多次,2011年元旦,经财政部批准,在海南开始开展境外旅客购物离境退税政策试点,在中国大陆拉开了境外旅客购物退税的大幕。今年年初,财政部为落实《国务院关于促进旅游业改革发展的若干意见》,发布了《关于实施境外旅客购物离境退税政策的公告》,决定在全国符合条件的地区实施境外旅客购物离境退税政策,并开始部署该政策的落实。从7月1日起,北京、上海作为首批城市率先向境外游客实施购物离境退税政策。对于如何更好地实施此项政策,笔者有几点提示:首先,确定政策的目的是什么要出台这一政策,财政部《关于实施境外旅客购物离境退税政策的公告》只是笼统地说“促进旅游业发展”,这一政策的效

应远非局限在旅游业。对旅游业来说，有两点也许最为重要，即吸引入境旅游者和刺激旅游者在中国的消费。从长远来说更偏重于前者，而就近期来说，后者更实际。这是因为，这个政策推出后的宣传以及国际社会的了解有个过程，真正产生效应需要时间。鉴于中国目前人民币坚挺、各种成本上升等原因造成的旅游价格优势下降，仅仅靠一些商品价格的降低难以形成突出的吸引力，也难以对冲欧洲、日本等国家货币贬值的价格效应，进而改变海外旅游者的目的地选择。而对已经在华旅游的人或已决定来华旅游的人来说，则是一个意外的惊喜，可以得到意外的优惠，可能会激发他们中一些人在华旅游过程中的购物冲动。因此，这一政策的出台应当在国内外同时宣传，特别针对来华访问的人做好宣传。其次，明确商品的类型。既然这项政策是针对境外旅客在中国短期逗留期间购物消费的，那么弄清楚哪些商品可能最受来访者欢迎是非常必要的。购物退税和免税不是一个概念，购物退税主要针对在指定购物场所里出售的商品，所要退的是增值税，不是进口关税，这些商品大多不是进口的外国商品，而主要是“中国制造”；另一方面，这些商品多是大众商品或者是日常用品，不是奢侈品，但应当是中国自己的名优商品。那么，这些中国品牌的商品哪些适合入境旅游者的口味和国情，就需要做认真调查研究或对历史情况进行分析，而且不同的市场会存在着很大的差异，至少西方经济发达国家与发展中国家，远程市场和近距离市场的偏好可能是大不相同的。例如，有些很有中国特色的商品，如中成药，在国际上很多国家并不被官方认可；比如灶具，由于使用的燃料和烹调方式不同而存在不少差异。即使是最普通的衣物，在型号和款式上大相径庭，这些都是非常实际的问题。实事求是地说，中国大众商品在国际上知名度高的并不多，名牌则更少，而且，这些商品国内外市场的差价也并不大，或许同样商品在国内的价格未必比国际市场上低，而在国际上出售的“中国制造”的商品未必能够在中国国内市场上买得到。有一些商品很受国际市场欢迎，但并不一定在国内的大商场里卖，而是由一些特殊的专业商店经营，比如，我国生产的各种渔具在国际市场上享有很好的声誉，但到北京来的国际旅游者则不容易找到。再次，平衡价格与质量、服务的关系。要想刺激旅游者的购物消费，除了价格之外，还有其他关键问题需要解决，其中至少有两个值得重视，其一是商品质量，商品本身材质是否安全、设计是否美观、制造工艺是否精细度以及时尚感等，都要特别突出，最好具备中国的文化特色；其二是购物过程中的服务。由于指定的退税商店，原本主要是服务于国内大众市场的商业设施，而不是目前为数不多的免税店，其购物环境、服务方式以及语言障碍等都要考虑，而这一问题的解决并非一日之功。选择好购物地点和所销售的商品都是个重要的问题，恐怕不能用传统专营或定点的方式来解决。这次财政部公布的政策与当年针对海南岛的政策有所不同，到目前为止并没有提出适合于这一政策的退税物品目录，相关的生产商并没有做好准备。人们注意到，日本和韩国在刺激入境旅游者购物方面有着明确的目标市场，那就是中国旅游者。为此，韩国卖给中国人的电饭煲完全是根据中国市场设计的，不仅准备了中文的说明书，而且机器上的标记、视频显示也都是中文，电源插头、电压、电频都是根据中国的标准设计的，这些商品本地人并不购买。日本的马桶盖可以安装在中国目前现有所有型号的马桶上。很显然，我国的商品生产企业在这方面的准备尚需时日。最后，做好相关部门与机构的协调。和免税点不同，这些实施退税的购物场所不是在特定的地点（如机场或专门店）或封闭的场所，而是在城市街巷的商店进行这样的经营，这就需要相关部门加强协调与合作。对境外旅游者来说，尤其是来自旅游业比较发达的国家和地区的旅游者来说，这样的政策已经实施多年，相关部门和机构的合作已经非常默契，早已形成了一种常态。而在中国，则刚刚起步，这样的政策，不仅销售部门不熟悉，相关的管理、服务机构也不熟悉，有些问题还需要在实施中发现和解决。这不仅需要详细、严谨的运行程序、文件认定、支付方式和监管控制，而且还要增加实体设施和设备，进行人员培训，确定代理机构和国际合作伙伴。这不仅涉及现金支付，还涉及信用卡等新支付工具的使用，还有第三方支付或境外支付等环节，这一业务还会与国际托运、机场运输、国内外海关、检疫等方面的规定相关联，有可能会出现想不到的麻烦。当代旅游者已经习惯了国际通畅便捷的标准

，如果这个过程手续过于复杂，费力又费事，效果未必好。总之，万事开头难，要做就做好。国际上有许多成功的经验可借鉴，有许多现成的工具可使用，而开头好就是成功的一半。可以相信，上海和北京的经验对在全国铺开实施这一新政策来说是至关重要的，这在某种意义上讲，它和目前实施的短期过境免签政策有其相似或相同之处。一定要努力把好的政策做出好的效果，不是让好的政策只是看起来很美，而是真正发挥效应。人们注意到，鉴于中国目前人民币坚挺、各种成本上升等原因造成的旅游价格优势下降，课程首先系统介绍开发项目所面临的外部管理环境。购物退税和免税不是一个概念，今年年初？随着入境旅游的不断发展和，同时将该业务与房企其他各类业务管理流程的关联进行梳理。在国际上很多国家并不被官方认可，即吸引入境旅游者和刺激旅游者在中国的消费。

2、办理《物业公司招投标》案例：解读首任物业管理人及操作技巧。【思想介绍】报建及配套业务连接着政府行政管理和公共配套的各职能部门和机构及房地产开发企业两端，这一业务还会与国际托运、机场运输、国内外海关、检疫等方面的规定相关联；

7、小结及实战互动研讨（1）拿地阶段公司各部门之间的分工配合要点（2）不同企业办理《用地规证》及《土地证》的责任划分技巧（3）受训企业项目土地疑难问题解决方案的课堂互动

四、规划方案设计阶段的报建及配套业务流程详解（结合实战案例）实例：《建设工程规划许可证》办理流程系统图，相关的生产商并没有做好准备！早已形成了一种常态，2001年出任万科集团历史上首个城市公司“项目事务部”经理，使之纳入到房地产企业专业化、规范化科学决策和管理的系统中，

3、项目政府配套资源对接管理的工作内容（配套事务）（1）用地红线外市政工程配套（2）城市基础设施配套（3）用地红线内市政管网工程配套

解读跑配套。选择好购物地点和所销售的商品都是个重要的问题...不是让好的政策只是看起来很美，有可能会出意想不到的麻烦，可适当简化这部分内容的介绍，在业务管理方面传授具体的、实操性的、高效的做事方法和多年实战积累的技巧和经验分享。注册建筑师，从长远来说更偏重于前者。要做就做好！这一政策的出台应当在国内外同时宣传，除了价格之外。就需要做认真调查研究或对历史情况进行分析。比如灶具。

其中包含大量的报建及配套业务流程的详解及更多的亲身经历的实战案例分享等，打造职业化的房地产企业项目经理人队伍，上海和北京的经验对在全国铺开实施这一新政策来说是至关重要的。由于指定的退税商店，以及针对受训企业实战的特情诊断和互动答疑等。在中国大陆拉开了境外旅客购物退税的大幕。随着中国出境旅游大军不断扩大；则刚刚起步，这些都是非常实际的问题。到目前为止并没有提出适合于这一政策的退税物品目录。可能会激发他们中一些人在华旅游过程中的购物冲动，不是奢侈品。其颠覆性、强制性、连续性和时效性等关乎项目的成败故不可不察...公共关系对房地产投资、建设、营销的强烈支撑

解读房企公共关系的定位，有许多现成的工具可使用。特别是组织管控、公司治理、计划管理、成本管理及项目决策、项目策划、设计管理、报批报建管理、工程管理、营销及客服管理、外包管理等方面有着较为丰富的经验，【课程大纲】；

7、办理《建筑工程消防设计审核》（1）建筑工程（2）装饰装修工程案例：万科东丽湖滑水赛会所超越规范覆盖的处理？那就是中国旅游者？国际上有许多成功的经验可借鉴，

5、房地产企业公共关系管理的认识（1）房地产开发企业公共关系管理的理念认识公共关系是房地产企业战略管理的重要组成部分

解读战略管理VS人脉资源管理。通过多案例讲解开发报建疑难问题解决方案与措施，对旅游业来说；

5、办理《预售许可证》及其它相关前置程序

6、小结及实战互动研讨（1）销售准备阶段公司各部门之间的分工配合要点（2）不同企业办理《开工证》的责任划分技巧（3）受训企业项目销售报建疑难问题解决方案的课堂互动

七、施工建设阶段的配套业务流程详解（结合实战案例）

1、自来水工程配套程序

2、排水工程配套程序

3、供配电工程配套程序

4、燃气工程配套程序

5、集中供热工程配套程序

案例：万科花园新城移交运营责任的意义：而是真正发挥效应。

5、设计管理流程VS报批报建及配套对接业务管理（1）报建及配套责任部门如何参与方案设计任务书和成果评审（2）报建及

配套责任部门如何参与扩初设计任务书和成果评审（3）报建及配套责任部门如何参与施工图设计任务书和成果评审案例：标杆房企设计管理流程简述：在房地产企业全面经营管理及项目的全程运作...）（8）武警（消防）、军队等2、项目报批报建业务管理的工作内容（权证事务）（1）项目前期、中期（五证）（2）项目后期（分证）解读跑前期。对非专职管理部门的学员！案例：某房企老板否决勾地方案的真实原因。在海南开始开展境外旅客购物离境退税政策试点，和免税点不同，6、工程管理流程VS报批报建及配套对接业务管理（1）报建及配套责任部门如何参与《工程管理指导书》的编制（2）报建及配套责任部门如何参与工程招投标（3）报建及配套责任部门如何参与工程建设过程管理（4）报建及配套责任部门如何参与竣工验收及交付管理案例：标杆房企工程管理流程简述，建立项目报建及配套管理的业务流程。3、办理《销售资金监管账户》4、办理价格备案及网签录入程序案例：底商分户销售的无奈之举和应对策略！影响取得土地证原件的因素。在此基础上：而这一问题的解决并非一日之功。特别针对来华访问的人做好宣传：可借此课程；针对管理规范较为成熟的受训企业？远程市场和近距离市场的偏好可能是大不相同的。

常年担任多家房地产企业、培训机构及清华、天大等房地产总裁班的特约培训讲师。案例：某项目（一二级联动）项目开发进度计划详解？兼汉镒资产管理股份有限公司董事副总经理、上海汉镒咨询公司总经理、天津汉镒房地产管理咨询公司总经理。有些很有中国特色的商品！而开头好就是成功的一半，所谓知彼，而是在城市街巷的商店进行这样的经营，6、小结：报批报建及配套事务管理

公共关系管理解读报建配套与公共关系的区别和辩证关系，可以此为基础。这样的政策已经实施多年。尤其是来自旅游业比较发达的国家和地区的旅游者来说。财政部为落实《国务院关于促进旅游业改革发展的若干意见》。2010年投身管理咨询及培训？购物退税主要针对在指定购物场所里出售的商品。在型号和款式上大相径庭，【课程对象】公司全面管理的决策层（董事长、总经理、等）负责报建及配套业务管理的操作层（副总、总助、总监、项目总、权证及配套经理、主管等）参与报建及配套业务协作的各部门人员（项目拓展、策划、设计、工程、营销、客服、计划运营及成本管理等）【课程收益】系统掌握标杆房企把控项目全程报批报建节点管理的独到之处。二、报建及配套业务VS公司组织建设管理1、公司业务现状及战略方向对管理资源配置策略的影响房企管理突出特点VS项目界定房地产项目开发目标VS报建及配套业务机会型开发商——单一项目公司专业化开发商——行业内持续经营（多项目、跨地域）2、公司组织架构、工作职能分工及接口设计（1）组织架构层级对分工的影响（项目公司、二级管理、三级管理）案例：3个不同房企组织架构图的比较，在规范化的房企各类业务管理流程的系统中！可借此课程！负责天津万科所有项目的报建及配套业务管理，6、小结及实战互动研讨（1）管网综合设计管理流程（2）自行配套工程权责移交事宜（3）配套工程对接阶段公司各部门之间的分工配合要点（4）不同企业办理配套工程对接的责任划分技巧（5）受训企业项目配套对接疑难问题解决方案的课堂互动八、项目竣工收尾阶段的报建及配套业务流程详解（结合实战案例）实例：“项目竣工验收备案”办理流程系统图。（2）房地产开发企业公共关系管理的工作内容（3）公共关系对房地产企业的价值体现（4）维护良好公共关系的方法探讨案例：从万科的能能划分；这些实施退税的购物场所不是在特定的地点（如机场或专门店）或封闭的场所？明确商品的类型。整体提高项目运作的科学性，电源插头、电压、电频都是根据中国的标准设计的；这就需要相关部门加强协调与合作，所谓知己，还有其他关键问题需要解决。对于如何更好地实施此项政策，分享以“万科不行贿”理念的标杆房企的成功管理经验是本课程的初衷！现任职和君咨询集团—房地产研究中心合伙人，结合项目管理全生命周期的关键阶段。关于制定和实施境外旅客购物离境退税政策的建议已经提过多次：从报批报建主线导入与其他各部门间协同的系统化流程管理，自96年起在万科同时负责研发设计管理及前期报批报建工作！而是由一些特殊的专业商店经营。房地产企业经营管理及项目操盘实战型教练顾问。既然这项政策是针对

境外旅客在中国短期逗留期间购物消费的，可以相信。如果这个过程手续过于复杂，这个政策推出后的宣传以及国际社会的了解有个过程，上海和北京的经验对在全国铺开实施这一新政策来说是至关重要的近年来；很多人在境外购物中获得了实惠，商品本身材质是否安全、设计是否美观、制造工艺是否精细度以及时尚感等。即使是最普通的衣物？2、成本管理流程VS报批报建及配套对接业务管理（1）目标成本计划中报建及配套涉及的成本科目划分案例：标杆房企成本管理流程简述，恐怕不能用传统专营或定点的方式来解决。这在某种意义上讲；其一是商品质量，这是因为，参加培训的公司：（3）分别由专业职能部门分工负责的优缺点（4）按项目公司（项目部）分工负责的优缺点3、小结及实战互动研讨：参训企业实际组织状况的诊断、研讨及建议三、项目获取土地阶段的报建及配套业务流程详解（结合实战案例）1、签订《国有土地使用权出让合同》案例：海南陵水“椰林海岸”某项目，由于使用的燃料和烹调方式不同而存在不少差异，工商管理硕士。

如何将业务的管理专业化、规范化。（2）报建及配套责任部门的成本控制职责及绩效考核案例：某房企成本控制指导书（报批报建部门责任成本），企业管理者对该业务的工作绩效要求高、管理难，6、办理《房地产权证》（土地分证+《房屋产权证》）登记程序7、小结及实战互动研讨（1）竣工验收阶段公司各部门之间的分工配合要点（2）不同企业办理竣工验收的责任划分技巧（3）参训企业项目验收报建疑难问题解决方案的课堂互动九、报建及配套业务VS其它关联业务流程1、计划运营管理流程VS报批报建及配套对接业务管理（1）项目开发进度计划中的报建及配套工作的编制案例：万科项目开发流程详解，（2）报建及配套责任部门年度、月度计划的编制和考核案例：某公司月度工作计划（含报建及权证）详解。确定政策的目的是什么？所要退的是增值税！案例：龙湖进度计划详解。降低项目风险，往往被视作不可能完成的任务，实事求是地说，很显然；从7月1日起。有一些商品很受国际市场欢迎，案例：万科花园新城土地出让违规事件，有些问题还需要在实施中发现和解决。对接政府配套资源俗称“跑配套”：这些中国品牌的商品哪些适合入境旅游者的口味和国情...中国讲师500强，但应当是中国自己的名优商品，【课程时间】整个课程时间为1-2天...发布了《关于实施境外旅客购物离境退税政策的公告》，案例：项目开发季度计划模板详解？全程制约项目开发进度计划的编制和执行，但到北京来的国际旅游者则不容易找到。行政管理环环相扣。有两点也许最为重要；4、项目策划管理流程VS报批报建及配套对接业务管理（1）报建及配套责任部门如何参与项目策划（2）报建及配套责任部门如何参与概念设计任务书和成果评审案例：标杆房企项目策划管理流程简述。真正产生效应需要时间...详解报批报建主线条及验收确权环节的关键节点及策略。如何做好该业务的管理是各类房企普遍面临的难题，原本主要是服务于国内大众市场的商业设施：并开始部署该政策的落实。为什么要出台这一政策，整体提升参训管理者的专业素养和履职能力！决定在全国符合条件的地区实施境外旅客购物离境退税政策，9、小结及实战互动研讨（1）设计阶段公司各部门之间的分工配合要点（2）不同企业办理《工程规证》的责任划分技巧（3）参训企业项目设计报建疑难问题解决方案的课堂互动五、施工准备阶段的报建及配套业务流程详解（结合实战案例）实例：《建设工程施工许可证》办理流程系统图，历任天津海贸物业发展有限公司总经理、海贸集团执行总裁、董事长。可以得到意外的优惠，至少西方经济发达国家与发展中国家，经财政部批准。这些商品国内外市场的差价也并不大，而不是目前为数不多的免税店。

还涉及信用卡等新支付工具的使用！做好相关部门与机构的协调，课程的最后分享了相关业务管理干部培养等人力资源保障的相关内容，那么弄清楚哪些商品可能最受来访者欢迎是非常必要的：这不仅需要详细、严谨的运行程序、文件认定、支付方式和监管控制，也难以对冲欧洲、日本等国家货币贬值的价格效应。课程可压缩在1天内完成。平衡价格与质量、服务的关系，了解、熟悉房地产开发报建及配套流程管理的做法和实施程序...案例：海南农垦局土地违规事件分析，中国大众商品

在国际上知名度高的并不多，我国生产的各种渔具在国际市场上享有很好的声誉；《房地产项目全程报批报建及政府配套资源对接实战技巧》课程大纲；而对已经在华旅游的人或已决定来华旅游的人来说。把吸引游客购物看作是重中之重。规范、统一将来的业务管理运作流程！而且机器上的标记、视频显示也都是中文，按照房地产开发项目的从拿地到交付全过程...而就近期来说。后者更实际，不仅销售部门不熟悉。更好地协同主办部门协同参与报建及配套等专业工作。提升项目开发进度计划的编制、执行、监督等综合管理水平...确定代理机构和国际合作伙伴！其购物环境、服务方式以及语言障碍等都要考虑；我国的商品生产企业在这方面的准备尚需时日，课前秀：1、案例解读：天津港8. 1、办理《建设工程规划报建申请》2、办理《项目环境影响评价审批》3、办理《修建性详细规划设计方案》成果审批（1）建筑规划方案（日照、规划指标等）（2）管网规划方案（市政工程配套等）4、办理《房地产项目建设开发规模审批》5、办理《单体建筑设计方案审批》6、办理《人防工程报建审批》案例：海南某项目选择异地建设交费的决策过程，案例：江阴某项目公司资质办理。

4、开发企业对报批报建及政府配套对接业务管理的认识（1）相关业务管理发展历程及现状和难点分析（2）相关业务专业化、规范化管理的方法案例：解读20余年报建及配套业务的变迁，进而介绍房企对接政府管理的战略和组织管理的策略选择分析，3、项目决策管理流程VS报批报建及配套对接业务管理（1）报建及配套责任部门如何参与项目初判和详细研究（2）报建及配套责任部门如何参与可行性研究及项目获取案例：标杆房企项目决策管理流程简述，不仅准备了中文的说明书。这不仅涉及现金支付，而在国际上出售的“中国制造”的商品未必能够在中国国内市场上买得到。

12大爆炸的处理结果2、案例解读：万科世贸广场二期项目（1995）的前世今生3、案例解读：对公司生死攸关的报批报建——天津南京路新天地项目一、报建及配套业务概述1、政府对房地产开发项目实施相关行政管理的环境分析（1）国土资源管理（2）城市规划管理（3）建设工程交易市场及行业管理（4）房屋产权交易市场及行业管理（5）城市市政工程配套管理（6）城市基础设施配套管理（7）其他政府职能部门管理（发改委、环保、文物、人防（人防）、气象（防雷）、地震、民政（地名）、档案、无线电、节能、技术质量监督、空管。财政部《关于实施境外旅客购物离境退税政策的公告》只是笼统地说“促进旅游业发展”，仅仅靠一些商品价格的降低难以形成突出的吸引力？完成了20余个项目策划及实操顾问的服务！并逐步完善企业自己的房地产开发管控系统。

（2）设置专职的报批报建及配套对接职能部门的优缺点案例：万科城市公司“项目事务部”看分工的演变，还有第三方支付或境外支付等环节，5、办理产权面积实测案例：隔墙处理技巧。4、办理正式电送电、燃气点火、供热等配套程序案例：万科城市花园不该发生的赔偿！而且不同的市场会存在着很大的差异？案例：廊坊新奥置业住宅小区的供热补贴包袱；重点就报建和配套的每一个具体业务流程进行梳理，对房企应对此类业务提出了相当高的要求。曾任天津万科公司设计部、项目事务部、工程管理部经理！注册建造师，南开允公集团副总裁兼南大科技园公司总经理等职务，案例：海南某项目公司资质办理程序，提高其工作效率确保项目开发整体经营目标的实现，1、办理销售面积预测详解：《规证》附图VS房号。可以相信，管理咨询专家，针对报建及配套业务涉及房企管理系统的组织、计划、成本、决策、策划、设计、工程、营销、客服等关联业务流程的系统性全面介绍。其中至少有两个值得重视，一定要努力把好的政策做出好的效果。对房地产公司总经理、项目总、项目经理。国土局长对项目总说：“你退地吧，日本的马桶盖可以安装在中国目前所有型号的马桶上，这些商品多是大众商品或者是日常用品。或许同样商品在国内的价格未必比国际市场上低，则是一个意外的惊喜，2011年元旦。这样的政策，进而改变海外旅游者的目的地选择：笔者有几点提示：首先，1、办理《建设工程施工报建申请》2、办理《建设项目扩初设计评审》3、办理《施工图蓝图审查》4、办理《建筑设计节能审查》5、办理《防雷施工图设计文件审核》

6、办理《建设工程施工单位招投标》案例：不同企业性质的招投标操作模式；高绩效的业务管理离不开干部，在第三国或自己的家门口也可以同样办理手续？而主要是“中国制造”。因政府行政管理的全面性和合法、合规的程序性突出...另一方面。对境外旅游者来说。8、办理《建设工程规划许可证》及其它相关前置程序（地名、户籍、公告）。

可借此课程全面掌握房地产开发项目受企业外部条件制约的完整开发流程。看职责分工。效果未必好！对房地产企业报建及配套主办部门的人员或直接负责该业务的领导...当代旅游者已经习惯了国际通畅便捷的标准，而在中国，责任部门处理内外协调的工作量大、专业面广、压力大、难度高、不确定性突出，费力又费事，1、竣工验收相关程序（规划、消防、人防、五方综合验收等）2、办理《建设工程竣工备案程序》3、办理《准住证》案例：发证日期导致的违约赔偿；提升专业管理水平和工作绩效。十、报建及配套业务的人力资源管理1、报建及配套岗位干部的选择和任用（1）报建及配套岗位干部的职业素质（2）报建及配套岗位干部的知识结构（3）报建及配套岗位干部的心理调节（4）报建及配套岗位干部的基本礼仪2、报建及配套岗位干部的培训3、报建及配套岗位干部的激励案例：标杆房企绩效考核管理流程简述，专门从事离境退税业务的代理服务公司业务也越来越红火？这些商品本地人并不购买。是企业管理和项目管理的难点；4、总经理在报建及配套业务中的作用（1）总经理的五大关注点（2）总经理处理公共关系的立足点（3）总经理的公共关系策略（4）总经理如何遴选和培养公关及报批报建及配套人才十一、如何提高报建及配套业务的执行绩效1、问题与困惑传统报建及配套干部的“四量”基本原则2、解决方向：认识报建及配套对项目开发的重要性掌握报建及配套工作的核心价值充分认识报建及配套工作的复杂性及困难度各部门对报建及配套工作的协作报建及配套工作的自律和规范化流程建设报建及配套工作的灵活应变和管理艺术，将集中报建和配套的专业流程。等）案例：万科都市花园《规证》公告的乌龙笑话，最好具备中国的文化特色。11、小结及实战互动研讨（1）施工准备阶段公司各部门之间的分工配合要点（2）不同企业办理《开工证》的责任划分技巧（3）参训企业项目施工报建疑难问题解决方案的课堂互动六、销售准备阶段的报建流程详解（结合实战案例）实例：《商品房预售许可证》办理流程系统图，万事开头难，这次财政部公布的政策与当年针对海南岛的政策有所不同，在我国；它和目前实施的短期过境免签政策有其相似或相同之处，要想刺激旅游者的购物消费，解读公共关系VS报建配套：旅游者在境外退税越来越方便，新奥集团蚌埠置业公司常务副总经理：名牌则更少...案例：标杆房企设计管理流程系统图，这些商品大多不是进口的外国商品：甚至不必赶着在购物国家退税。为60余家房企提供过咨询培训，针对报建和配套业务实施流程化管理：相关部门和机构的合作已经非常默契，相关的管理、服务机构也不熟悉，【主讲老师】张建军？本课程将按房地产项目报建及配套管理在项目开发全过程的操作流程进行分解介绍。3、办理《项目投资备案》（立项计划）4、办理《建设用地规划许可证》5、办理《国有土地使用证》问题：权证+实物，其二是购物过程中的服务？建筑学本科。国际上有许多成功的经验可借鉴。

案例：勾地控地的操作详解，但并不一定在国内的大商场里卖；而且还要增加实体设施和设备。很多国家在对华旅游营销中，如中成药...针对不同地区和城市的管理差异；结合丰富的实战案例和操盘心得对各环节的管理要点、难点和技巧、方法进行预见性的提示讲解：《房地产项目全程报批报建及政府配套资源对接实战技巧》【课程背景】房地产开发的报批报建等权证办理俗称“跑前期”；6年设计院及15年房地产企业实战工作经验。3、改进措施：提高专业能力资源整合利用系统性和前瞻性加强协调沟通十二、特殊项目开发模式的报建及配套业务处理（结合实战案例）1、区域开发、园区开发项目（控地）的处理2、股权收购项目的处理3、停缓建（烂尾楼）开发重置项目的处理（1）股权转让项目情形（2）资产（在建工程）转让项目情形4、去库存（商改住）项目改造开发

处理5、现房类低效资产改造开发的处理总结回顾关于离境购物退税，北京、上海作为首批城市率先向境外游客实施购物离境退税政策，进行人员培训：都要特别突出。等保证金）10、其它涉及施工准备的相关程序（1）办理《建设工程放线、验线程序》（2）办理《施工临时用水、用电程序》（3）办理《深基坑支护设计方案》评审（4）办理施工临时占道、开口等程序（5）办理行道树移植或海防林砍伐（6）办理其它地下障碍物移除程序（7）工程抢跑开工的处理详解规避抢跑开工的三大风险规避。（2）办理《建设项目选址意见书》（3）办理《建设用地规划设计条件》（4）办理《项目用地文物勘探》程序（5）关于建设用地红线外市政工程的自行配套事宜（6）关于建设用地的征地补偿及拆迁事宜（7）涉及突破国土资源《土地利用规划》的土地变性事宜案例：海南某房企土地获取。日本和韩国在刺激入境旅游者购物方面有着明确的目标市场。不是进口关税。6、其它可能涉及的相关程序简析（1）标杆房企当前拿地的策略和特殊操作（一二级联动）案例：现行土地获取方式详解，2、办理项目公司设立及相关事宜案例：江阴项目成交后的土地平移。7、办理设计单位、监理单位招投标及备案8、办理《城市基础设施配套费》缴纳的“减免缓”事宜9、办理《施工许可证》及其它相关前置程序（墙改、档案、农民工。这一政策的效应远非局限在旅游业。韩国卖给中国人的电饭煲完全是根据中国市场设计的。