

# 现代学徒制房地产经营与管理专业

## 2020年级人才培养方案

**企业：广东链家房地产经纪有限公司**

**学校：广州城市职业学院**

### 一、专业名称及代码

（一）专业名称：房地产经营与管理

（二）专业代码：540701

### 二、招生对象、招生与招工方式

（一）招生对象：仅限合作企业在职员工

（二）招生对象学历要求：普通高中和中职应往届毕业生

（三）招生与招工方式：面向合作企业在职员工，采用自主招生方式择优录取

### 三、基本学制与学历

（一）学制

基本学制二年，实行弹性修业年限：2—4年。

（二）学历

学生修满学分，并符合毕业条件和要求，可获得高职院校普通专科毕业证书。

## 四、培养目标

本专业培养与我国社会主义现代化建设要求相适应，践行社会主义核心价值观，德、智、体、美、劳全面发展，面向广东链家房地产经纪有限公司等行业企业，既能从事一手置业顾问、策划主任、二手房地产经纪人等工作，又能胜任一手房地产销售主管、策划主管、二手门店经理、商圈经理学徒岗位工作，具备房地产销售、咨询、策划和管理必备的房地产营销策划、商圈调查、咨询服务、交易谈判、客户服务等职业能力，具有良好的职业形象、抗压能力、沟通交流能力、团队协作精神以及自主学习能力，在生产、建设、服务、管理第一线的发展型、复合型和创新型的技术技能人才。

## 五、培养方式

广州城市职业学院与广东链家房地产经纪有限公司等企业面向企业内部在职员工开展联合招生、联合培养，实现校企双主体一体化育人。原则上由广州城市职业学院承担系统的专业知识学习和技术技能训练；广东链家房地产经纪有限公司等企业通过师傅带徒形式，依据专业人才培养方案进行一手房地产销售策划、二手房地产经纪代理岗位技术技能训练，教学任务由学校教师和企业师傅共同承担，采用双导师制共同培养发展型、复合型和创新型的技术技能人才。

## 六、职业范围

### （一）职业生涯发展路径

#### 房地产经营与管理专业职业生涯发展路径

发展阶段	学徒岗位	就业岗位	学历层次	发展年限 (参考时
------	------	------	------	--------------

		营销类 岗位	技能类 岗位	管理类 岗位		间)
V	营销经理/总监			营销经理/总监	大专以上	3--5
IV	策划主管		策划主管		大专以上	2--4
	销售主管			销售主管		
	商圈经理(S层级)			商圈经理		
III	销售副主管			销售副主管	大专以上	2--3
	门店经理(M层级)			门店经理		
	策划副主管		策划副主管			
II	资深销售顾问	资深销售顾问			高中以上	1--2
	A3-A10级经纪人	高级物业顾问				
	(见习)策划专员		策划专员			
I	销售顾问	销售顾问			高中以上	0--1
	A0-A2级经纪人	见习物业顾问				0--1

注：1. “发展阶段”应依据国家、行业企业的有关规定以及调查分析确定，将职业发展分为若干个阶段，阶段数量因各专业的具体情况而不同。

2. “就业岗位”的分类仅供参考，各专业可以自行分类。

3. “学历层次”只是要明确高职对应的层次。

## (二) 面向职业范围

序号	对应职业(岗位群)	学徒目标方向	职业资格证书举例
1	置业顾问	销售主管	房地产营销师(初级)
2	二手房房地产经纪人	门店经理、商圈经理	房地产经纪协理(初级)
3	策划专员	策划主管	房地产策划师(初级)

1. 初始岗位：见习物业顾问、置业顾问、见习策划专员

2. 发展岗位：策划专员、高级物业顾问、资深销售顾问、策划副主管、门店经理、销售副主管、商圈经理、销售主管、策划主管、营销经理、营销总监。

## 七、人才规格

### (一) 职业素养

职业素养
<p><b>(1) 素质结构</b></p> <p>① 遵循“立德树人、德技并修、全面发展”的要求，将思想政治教育、职业道德教育、法制教育、</p> <p>② 实现德、智、体、美全面发展，形成正确的世界观、人生观、价值观。</p> <p><b>(2) 职业素质</b></p> <p>① 具有良好的岗位组织能力、交际能力、适应能力、心理承压能力和公关沟通能力；</p> <p>② 具有较强的责任感、事业心和团队精神；遵纪守法、以诚为本的精神；</p> <p>③ 具有从事房地产营销策划、经纪代理等职业岗位（群）对应的职业综合素质。</p> <p><b>(3) 人文与科学素质</b></p> <p>① 具有一定的英语阅读和日常会话能力；</p> <p>② 具有互联网+时代背景下良好的信息素养，熟练掌握计算机办公软件应用；</p> <p>③ 具有良好的国学素养；</p> <p>④ 具有工匠精神，善于钻研，勇于创新和实践，具有顽强拼搏和坚韧不拔的精神气质。</p> <p><b>(4) 身心素质</b></p> <p>① 具有健康的体魄和良好的心理素质；</p> <p>② 具有良好的分析判断能力和语言表达能力；</p> <p>③ 具有较强的情绪自控能力、责任担当意识、成本控制意识、组织策划能力、学习能力、承压能</p>

### (二) 专业能力

专业能力
<p>(1) 掌握房屋类别、房屋结构、房屋构造、房地产特性等基础知识；</p> <p>(2) 了解房地产专业知识（房地产与土地、住宅、商品房）；</p> <p>(3) 掌握市场营销常识。</p> <p>(4) 掌握城市规划和小区规划指标；</p> <p>(5) 能使用建筑CAD软件的常见功能；</p> <p>(6) 会看地图，能绘制简易房屋户型平面图；</p>

- (7) 能识读简单的房屋建筑施工图纸。
- (8) 房地产专业、行业、职业和岗位认知；
- (9) 房地产商圈调查：进行房地产市场调查分析，得出专业报告；
- (10) 房地产咨询与服务：具备客户关系维护管理技能；具备房地产投资顾问咨询与价款测算技能；
- (11) 房地产交易与谈判：具备价格谈判与促成交易技能；
- (12) 房地产营销策划：能根据模板撰写营销报告；熟知项目营销不同阶段的工作内容；能较好地进行项目营销推广；
- (13) 房地产执业风险防范：能应用法律法规防范执业风险；能签署和管理房地产交易合同等法律文书；
- (14) 互联网+房地产的应用。

## 八、典型工作任务及职业能力分析

根据本专业销售主管、门店经理、商圈经理、策划主管目标岗位要求，运用头脑风暴法、文献研究法、专家咨询法、企业调研法、大数据分析法等方法，开展行业企业专家研讨，获得房地产营销策划、房地产经纪代理岗位方向10个典型工作任务，以及全部岗位方向总计21个工作项目，83项工作任务，575条职业能力点。典型工作任务(见下表)及职业能力分析表见附件。

典型工作任务一览表

序号	典型工作任务	工作项目及职业能力
1	项目策划管理 (一手房业务)	会组建策划部；制度化管理；会议管理；专业沟通
2	项目前期策划 (一手房业务)	会市场调研；开发项目选择；项目可行性研究；项目前期定位报告
3	项目营销策划 (一手房业务)	会制定营销计划；营销报告撰写；项目定价方案
4	项目广告策划 (一手房业务)	会售楼处设计；楼书设计；DM广告设计；户外广告设计；互联网广告营销
5	项目推广策划 (一手房业务)	会开盘活动策划；品牌签约活动策划；巡展活动策划；节假日促销活动

6	推广费用预算 (一手房业务)	会编制推广费用预算表；推广各阶段营销费用预算；推广费用预算的控制
7	营销准备 (二手房业务)	懂政策法规；房屋基础知识；房地产识图制图；行为规范；制定营销方案
8	房屋交易 (二手房业务)	会接收盘源；拓客；客户接待；交易咨询；交易谈判；费用交割和签订
9	售后跟进 (二手房业务)	会银行贷款和公积金贷款；会交易过户；会收楼
10	销售管理	会团队管理；会销售管控

## 九、课程结构

本专业的课程体系建构是按照现代学徒制要求，依托房地产经营与管理专业职业能力分析结果，通过组织现代学徒制专家、企业专家、课程专家召开房地产经营与管理专业现代学徒制课程体系构建会议，采用广东省教育研究院倡导的“二维四步五解”方法，引领企业专家、课程专家找出典型工作任务，通过典型工作任务进行一对一、一对多、多对一等转换方法，转换了职业基本素质课程、专业技术技能基础课程、岗位技术技能课程（含毕业设计）、职业岗位能力拓展课程、任意选修课程五个模块，确定了房地产商圈调查、房地产咨询与服务、房地产交易与谈判、房地产营销策划、房地产执业风险防范等5门专业技术技能、岗位技术技能核心课程，并制定了课程进度表。

课程模块	课程名称	课程性质
公共基	思想道德修养与法律基础	必修课
	毛泽东思想和中国特色社会主义理论概论	必修课
	形势与政策	必修课

基础课程		国学精粹	必修课
		就业指导与职业生涯规划	必修课
		英语	必修课
		体育	必修课
		创新创业（社会实践）活动	必修课
专业课程	专业技术技能课程	房地产行业认知	必修课
		房地产识图制图	必修课
		房地产产品知识	必修课
		房地产文案撰写	必修课
		房地产新媒体营销	必修课
		互联网+房地产	必修课
		毕业设计或毕业论文	必修课
	学徒岗位能力课程	房地产商圈调查★	必修课
		房地产咨询与服务★	必修课
		房地产交易与谈判★	必修课
		房地产营销策划★	必修课
		房地产执业风险防范★	必修课
		链家团队管理	必修课
		链家品牌文化	必修课
		岗位实训（一手置业顾问、二手物业顾问、策划专员岗位三选一）	必修课
		房地产经纪协理考证	必修课
	专业拓展课程	链家销售管控	选修课
		办公软件应用进阶	选修课
		房地产策划师（初级）考证	选修课
		学院3门任选课	任选课

## 十、课程内容及要求

本方案课程设置、学时等符合《关于职业院校专业人才培养方

案制订与实施工作的指导意见》（教职成〔2019〕13号）要求。

## （一）公共基础课程

### 主要教学内容和要求

爱国主义和核心价值观）；

道德和家庭美德规范和意识）；

际战略等各主题的重大问题

人生智慧等内容，具体设计为知理、守礼、明德、知耻、立志、好学、孝亲、诚信、敬业、自然、无为、智慧、慈

巧，职业适应与转换。

听说；

识场沟通、产品介绍、求职招聘、联系业务、推销产品和服务、电子商务、商业调查、商务差旅、参加会展等；

，乒乓球，羽毛球，体育艺术类项目（健美操、体育舞蹈、瑜伽），太极，健身。

## （二）专业技术技能课程

核心课程1	房地产商圈调查				
学期	2	总学时	54	课程模块	岗位技术技能课程
课程名称	主要教学内容		课程技能考核项目与要求		
房地产商圈调查	01-01	市场调研基础	会房地产市场调查（项目布局及供应情况需求容量分析、一手、二手楼盘销售、分析价格走势、物业类型、面积区间分布等）		
			能对购房者行为调查分析，包括购买行为分析、购买动机分析、产品需求分析		
			会地块基本状况调研分析（SWOT分析表、交通调研、周边配套等）		



	01-02	熟悉商圈 (新房)	收集周边竞品楼盘数据，能对收集数据进行整理反馈
			熟知楼盘周边板块市场走势，了解市场情况
			熟知地理商圈概念（核心商圈、次级商圈、边缘商圈）
			熟知周边配套，特别是核心商圈6大配套情况（交通、学校、医院、商超、公园、娱乐）
			熟知代理楼盘竞品情况（一手）：价格、卖点、地理位置
			能利用“楼盘百科”熟悉商圈和预测市场走势
	01-03	商圈调研 (存量房)	对核心商圈重点房源了然于心（二手）：小区房源、小区、价格情况
			熟知楼盘属性（土地使用年限、房屋建筑结构、房屋建筑类型、房屋建筑风格、墙体外立面用料等）
			能熟练描述小区居住体验（容积率、楼间距、环境品质（人车分流、主题广场、景观设计）、绿化率、配套设施、居住人群等）
			熟知居住成本（水费、电费、天然气、管理费、停车费等）
			熟知房屋产权性质（商品房、房改房、满五年的经济适用房、回迁房、宅基地“小产权房”）
			熟知房屋户型（平层、复式、错层、LOFT、坐北朝南、南北通透、动线合理、全明格局、动静与干湿分区）
			熟知房屋八大要素（价格、楼层、装修、朝向、面积、居室、位置、年代）
			能熟练应用地理商圈6元素+1楼盘价格+1未来展望的介绍法则
			熟知交通及行车路线及收费标准和所用时长
			能描述周边在售房价对比差距、优劣势
			会商圈实勘，能根据实勘情况绘制商圈地图
			能绘制跑盘使用的《楼盘分布图》
	能利用互联网+技术搜集商圈资料		
	01-04	实勘盘源	熟知路段及物业所在位置，项目基本资料，能给客户指引和介绍
			熟知区域模型、沙盘、板房位置、看楼通道讲解、样板房讲解，并能流利讲解
会解说项目平面图、户型图			
能熟记楼盘百问百答（销售口径）、配套、户型、计价下定，能给客户熟练介绍			
熟知定价和优惠体系			
熟知装修及交楼标准			
熟知楼王的价格差异，景观区别			
会收集官方数据、规划、利好政策			
熟知余货数量、主推户型			

			熟知盘源接收的三证要求
			熟知相关文本工具使用（业主（租售）委托书，房屋家电清单等）
			学会接收盘源的登记要求
			学会多样渠道的收盘方式（门店收盘、网络收盘、置业会收盘、转介收盘）
			熟知实勘记录的内容与方法（实勘前、中、后需要记录的内容及格式）
			学会看小区平面图、户型图，学懂如何描绘小区平面图及户型图
			会拍摄小区外景、室内图，包含照片、视频、360全景3D立体图
			具备房屋钥匙收取及签署独家委托的话术及技巧
			会根据具体情况制定看房路线（二手）
			能根据收集的已成交数据预测房价走势
			会收集小区业主反馈信息
			会勘察新房盘源的交通路线
			会使用房源钥匙收取的话术
			会填写《楼盘明细表》

核心课程2				房地产咨询与服务	
学期	2	总学时	72	课程模块	岗位技术技能课程
课程名称	主要教学内容		课程技能考核项目与要求		
房地产咨询与服务	02-01	市场拓展	熟知电话销售技巧，能邀约客户看房，记录来访来电信息		
			熟知摆展形式和接待流程		
			熟知渠道拓展的方式方法		
			熟知活动组织流程，能拓展客户		
			熟知广告类型，能通过广告招徕客户		
			能通过参加房展会和各类展会挖掘潜在顾客		
			具备熟人转介推广和沟通能力		
	02-02	客户接待	遵守销售中心考勤制度，守时高效，遵守公司规定上下班打卡		
			能按时参加公司早晚会、各项会议，并做好会议记录，按会议要求工作		
			能按照标准流程迎宾接客		
			熟知商务礼仪知识，注重仪容仪表接待客户		
			能在现场对来访客户做日常接待、记录工作		
			能熟练介绍沙盘和样板房		

		<p>能与客户充分沟通，提炼客户需求</p> <p>能根据客户需求和预算匹配客户满意的户型</p> <p>能用销售技巧，说服客户现场确定购买</p> <p>能对来访客户做好跟进服务</p> <p>能对销售及考核数据进行统计及整理归档</p> <p>能做好销售中心现场销售物料的维护工作</p> <p>能协助销售中心现场做好接待轮排监督</p> <p>能对销售中心现场的环境卫生进行维护</p>
02-03	商业按揭及公积金贷款	<p>熟知按揭知识，能正确回答客户按揭咨询</p> <p>会办理商业性个人住房贷款：申请条件、首付比例、贷款成数、偿还比率、贷款额度、贷款利率、贷款期限、还款方式、担保方式、贷款流程</p> <p>会办理住房公积金贷款：申请条件、首付比例、贷款成数、偿还比率、贷款额度、贷款利率、贷款期限、还款方式、担保方式、贷款流程</p> <p>熟知房地产抵押的一般规定：房地产抵押的主要类型、优惠政策、房地产抵押规定、不同性质、不同类型房地产抵押规定</p> <p>会办理房地产抵押权设立和涂销业务</p> <p>会个人住房贷款代办咨询服务：沟通接洽、签订个人住房贷款代办服务合同</p> <p>能提交代办个人住房贷款资料：拟定贷款方案、协助准备贷款申请资料</p> <p>会使用个人住房贷款代办服务业务文书：代办合同、借款合同、抵押合同</p> <p>会计算首付款和贷款额度：首付款计算、贷款额度计算</p> <p>会计算还款额：等额本息还款方式的还款额计算、等额本金还款方式的还款额计算</p> <p>会联系银行评估物业价值</p> <p>会协助银行审查客户贷款资质</p> <p>会落实客户征信资格和贷款资格</p> <p>能组织买卖双方签署按揭合同</p> <p>能协助客户落实银行出具同贷书</p>
02-04	收楼须知	<p>熟知收楼流程，能接待引导客户完成收楼手续</p> <p>能陪同客户办理收楼手续，正确解答客户疑问</p> <p>会收集收楼意见，并能进行提炼反馈</p>
02-05	新房咨询讲解技巧	<p>掌握项目话术速记方法与技巧</p> <p>熟知项目讲解步骤与相关细节</p>

			能按标准拍摄项目与房源图片
02-06	存量房交易流程		能协助客户完成存量房买卖交易流程（签署网络合同、网上预约递件、递件、核定税费、完税、领取回执、房管部门审核、领证） 能协助客户完成存量房租赁交易流程
02-07	存量房需求理解与匹配		能结合房地产宏观调控政策，正确回答客户需求提问，掌握10大重点技巧（价格、居室、朝向、面积、楼层、位置、年代、装修、支付方式、动机） 具备挖掘客户真实购房动机及匹配合适房源的能力 能根据不同场景灵活应用销售话术
02-08	存量房带看服务技巧		熟知带看前准备（3大电话准备、文本资料准备、带看路线准备、一次带看多套房源） 熟知带看中步骤（礼貌问好、签署“看楼纸”、小区讲解、上楼技巧、进屋关门、房中有序呈现、激发客户兴趣、明显缺点讹漏、促销配合、检验离开） 熟知带看后工作（领客户回店技巧、计划洽谈与意向金收取、业主电话及信息客户、分析与总结、更新系统信息） 熟知带看过程中重要的事项及解说重点

核心课程3				房地产交易与谈判	
学期	3	总学时	72	课程模块	岗位技术技能课程
课程名称	主要教学内容		课程技能考核项目与要求		
房地产交易与谈判	03-01	消费者行为决策分析	能应用消费者心理学原理，借助项目卖点引导客户成交		
			熟知一般购房者行为决策场景（示例），发现客户的成交信号		
	03-02	新房项目定金收取技巧	临定与齐定的概念		
			定金收取的形式、收款单位、收据形式		
			定金的条款说明及注意事项		
	03-03	新房合同签订流程及须知	熟知签认购意向书的流程，能指引客户签订		
			熟知购房合同的签定流程，能正确指引客户		
			熟知合同法基本知识和新房交易的合同类型		
			能解答客户疑问，并正确签定和办理购房合同手续		
	03-04	交易后续须知讲解	认购意向书与购房合同的正确填写实操及注意事项说明		
			购房合同、购房发票领取跟进		
			银行按揭办理及每月还款提醒		
			会使用一站式服务系统并教会客户使用		
	03-05	房屋控价与房客议价方法与技巧	收楼：熟知收楼流程，接待引导客户完成收楼手续；陪同客户收楼手续办理，正确解答客户疑问；收集收楼意见，并进行提炼反馈		
			具备房屋控价的能力（邀约控价、带看控价、缺点控价、费用控价、其他控价） 熟练应用房客议价方式（行情分析、动机分析、竞品分析）		

			能进行有针对性的交易谈判
	03-06	巧取意向金及精密签约	具备巧取意向金的谈判方法及技巧 熟知精密签约的步骤（锁定对方、打预防针、落实交易文件、邀约顺序、设备工具准备、签约技巧、预备方法） 熟知精密签约前中后的细节及注意事项
	03-07	交易过户及收楼须知	熟知办理房屋过户的步骤及办理细节 能根据房屋过户中的时间节点跟踪相关部门的办理进度 熟知在突发情况的处理办法 在物业交割时，能陪同交易双方清点家电、检验电、厨、卫设施，抄电、水、煤表，掌握清算费用的方法及技巧 能预见和防范收楼风险

核心课程4		房地产营销策划	
学期	3	总学时	72
课程名称	主要教学内容		课程技能考核项目与要求
房地产营销策划	04-01	市场调研实勘	会调研竞争对手（类型、产品、营销水平、楼盘综合素质），并形成调研报告
	04-02	开发项目选择	能贯彻执行公司开发城市选择策略（经济、政策、文化、环境、供需、购买力）
			能贯彻执行开发地段选择策略（地段选择因素、地段选择原则）
			能贯彻执行开发管理模式选择策略（比较开发管理模式，结合地块情况选择最优）
	04-03	项目可行性研究	能贯彻执行开发项目融资方案选择策略（银行贷款、合作开发筹资、预收房屋筹资、信托（股票）筹资）
			熟知可行性研究事项（市场可行性分析、规划方案优选、财务可行性分析、风险评估等可行性分析） 能协助制作可行性研究报告（开发项目概况及计划、资金筹集与供给方式、房地产开发项目的财务评价、房地产开发项目的风险分析、项目安排、结论等）
	04-04	营销报告撰写	会协助撰写并汇报定价报告
			会根据模板撰写项目总营销提案报告
			会根据模板撰写营销年度营销执行案
	04-05	项目定价方案	能独立完成各项报表，包括周报、月报、半年报、年报
			能协助完成价格表制定（推售总金额汇总、销售均价、价格区间、折扣控制系数表、单户价格推导系数表、每户价格明细表、销售面价、实收价格）
	04-06	售楼处设计	能协助撰写并汇报定价报告
能贯彻执行售楼处的选址原则			
熟知售楼处的功能设计（接待、展示、洽谈、签约、休闲、办公） 熟知售楼处的布置要求（柜台和桌椅高度与宽度、户外灯光、接待电器等）			

		熟知售楼处装修的细节（室内布置、室外布置、景观设计布置）
		熟知售楼处与样板房的位置设计
		熟知样板房设置要点（居家环境、数量控制、电梯通道包装、户外板房、安全设置、切合主题、充分利用空间）
		熟知样板房包装要点（重视太太与小孩的意见、满足人们艺术追求、样品即精品原则、迎合客户需求）
04-07	楼书设计	熟知楼书的内容设计（开发理念、项目特色、项目概况、位置交通、项目环境、生活配套、规划设计、户型介绍、会所介绍、物业管理介绍、物业文化介绍、建筑装饰材料介绍等）
		熟知楼书类型（普通楼书、电子楼书）
		了解楼书设计（封面、封底、扉页、设计尺寸）
		熟知楼书文案撰写
		熟知多页楼书设计要点
		熟知国家相关法律法规要求
04-08	DM广告设计	熟知DM的种类（传单型、手册型、卡片型）
		熟知DM设计要点（视觉冲击、内容创造、提升信任度、整体设计）
		熟知DM使用技巧
04-09	户外广告设计	熟知户外广告的类型（路牌、霓虹灯、车身、悬挂、电子屏）
		了解户外广告的设计原则（视觉吸引力、独特的创意、情理交融）
04-10	开盘活动策划	熟知开盘前准备工作（开盘人员准备、开盘物资准备（销售文本及资料、室外展示物料准备、室内展示物料准备7项要求）、）
		熟知开盘前的媒体宣传（宣传日程表制作、确认媒体数量及名单、结合主题媒体邀请名单、其他注意事项）
		熟知开盘区域功能设置（等候区、选房区、休息区、销控区、财务区、签约区）
		熟知开盘策划方案的定位及制作
04-11	品牌签约活动策划	熟知签约前筹备工作（确定接待规格拟定接待方案、确定邀请对象并发放会议通知、选择签约会场、现场服务准备、会前细节记录）
		熟知签约现场的布置（室内、室外、签约座位安排）
		熟知签约活动策划书的制作（名称、背景、目的、意义、目标、资源需要、活动开展、经费预算、注意的问题及细节、负责人及主要参与者）
		熟知签约仪式的正式程序设置
04-12	巡展活动策划	熟知巡展的特点
		熟知巡展人员安排（人员分工安排表制作）

			熟知巡展物料准备（物料清单表制作）
			熟知巡展活动区域区分（品牌形象展示区、销售洽谈区、顾客接待区、主题体验互动区、后期区）
			熟知制订巡展计划方法（确定目标、选择地点、编排内容）
			熟知选择巡展场地技巧（场地调研、场地开敞设计）
			熟知巡展实施策略制定方式（城市选择策略、外包式的组织策略、借势策略）
04-13	节假日促销活动策划		熟知节假日促销的主要工作内容（促销、广告、路演）
			熟知节假日促销物资准备（宣传品制作、活动场地准备、促销前的预算）
			熟知节假日促销人员准备、促销派单管理要点
			熟知确定节假日促销主题方法
			熟知节假日促销管理方式
			熟知节假日促销管理手段
04-14	编制推广费用预算		熟知推广费用构成
			熟知推广费用预算的编制程序
			熟知编制推广费用预算的方法
			熟知相关表格制作方法（销售道具费用预算表、销售中心、样板房、临时接待中心包装费用预算表、媒体广告推广费用预算表、推广活动费用预算表，总支出预算表）
04-15	推广各阶段营销费用预算		熟知品牌导入取方式（阶段特征、社会热点、广告投放及活动）并执行
			熟知开盘销售期（阶段特征、社会热点、广告投放及活动）并执行
			熟知中盘（加推）销售期（阶段特征、社会热点、广告投放及活动）并执行
			熟知尾盘销售期（阶段特征、社会热点、广告投放及活动并执行
04-16	推广费用预算控制		熟知推广费用预算管理的原则
			熟知推广费用预算控制的内容（步骤、额度、使用、支出）
			熟知推广费用预算管理奖罚机制
			熟知推广费用过程控制、反馈要点

核心课程5		房地产执业风险防范			
学期	2	总学时	54	课程模块	岗位技术技能课程
课程名称	主要教学内容			课程技能考核项目与要求	

房地产经纪风险防范	05-01	政策法规	熟知房地产法律法规：物权法律制度与房地产法；我国房地产法的渊源体系、基本原则与历史沿革；房地产法律关系与构成要素
			熟知土地管理法律制度：包含土地制度、建设用地制度、征用拆迁制度等
			熟知物业管理法律制度：包含物业管理主体及其基本的权利和义务；物业管理条例及其规定的基本制度；物业管理纠纷调处
			熟知房地产交易法律制度：房地产转让法律规定；房地产抵押法律规定；房屋租赁法律规定；房地产典当、赠与、交换法律规定；商品房预售与销售法律规定；房地产中介服务与房地产市场管理法律规定
			熟知房地产法规实务处理：房地产纠纷处理：土地所有权与使用权；土地有偿使用、出让、转让、租赁、抵押；房地产开发经营；城市房屋拆迁；房屋买卖、预售纠纷处理
			熟知国家房地产管理有关政策文件
			熟知最新《婚姻法》《合同法》《继承法》《广告法》等房产相关的其他法律常识
			会房地产购房资格相关规定
			会学区房政策相关知识
	05-02	签订合同	会签署认购意向书的流程，能指引客户签订
			熟知销控流程，能准确核对销控
			熟知交定金的流程，做好沟通协调，能引导客户交定金
			熟知购房合同的签定流程，对客户进行正确的签约指引
			熟知合同法，熟悉新房交易合同类型，能解答客户疑问，正确签订和办理购房合同手续
			能为客户购房变更手续，解答客户疑问
			能为客户换房、换名、退房，解答客户疑问
	05-03	行为规范	熟知业务承接规范：重要信息告知、签订书面合同、实地查看编制房屋状况说明书、房地产经纪服务业务和代办业务分开、业务联合承接及转委托规范
			熟知业务办理规范：真房源上架规范、商机管理规范、客户带看管理规范
			熟知服务费用收取规范
			熟知资料签署和保存规范
熟知信息保密规范			
其他行为规范：处理与同行关系的规范、处理与社会关系的行为规范			
05-04	责任（安全）意识	外地出差能确保人身财产安全	
		对房地产项目进行实地勘察时注意个人安全，进工地前能做好各种安全措施	



			签订项目保密协议，需对项目信息保密
			具备急救、自救常识

说明：

1、主要技术技能课程从专业技术技能基础课程、岗位技术技能课程、职业岗位能力拓展课程中选取主要课程填写。原则上主要课程不超过8门。

2、“课程模块”一栏填写课程对应的课程模块。

注：“对接典型工作任务及职业能力”填写典型工作任务和职业能力编码，编码与附件的职业能力分析表对应，学科课程除外。

### (三) 学徒岗位能力课程

主要岗位课程1	链家团队管理				
学期	2	总学时	63	课程模块	岗位技术技能课程
课程名称	主要教学内容		课程技能考核项目与要求		
链家团队管理	06-01	团队管理	熟知管理常识，能应用于岗位工作中		
			熟知部门职能及组织架构		
			能编写定岗定编内容		
			会利用面试技巧组建团队		
			胜任销售中心的日常行政管理		
			熟知公司规章制度和案场管理流程，能对销售团队进行岗前培训、销售技巧培训		
			能对销售中心早晚例会的组织工作，并将记录反馈给经理		
			能对销售团队进行考勤与排班管理		
			能对项目人员进行住宿安排及宿舍管理		
			熟知公司申请名片流程，确保团队成员的名片使用		
			能对团队人员的工服进行申领		
			熟知公司的绩效考核流程，能对下属进行绩效考核和评估，能进行绩效反馈指导		
			能培养新人，激励团队		
			熟知选拔成员方式及晋升过程		
	熟知制度化管理方法				
	06-02	销售管控	能与开发商进行良性沟通，争取合作的有利条件		
			能对销售业绩目标进行分解，指导团队成员完成各项业绩目标		
			会定期组织各类营销会议，提交各类销售报表和意见汇总		
			掌握高效会议秘诀，熟悉会议步骤及内容		
			能对来访、来电客户及各类销售数据进行归纳总结，对销售业绩分析总结		

			能对客户、销售及签约回款情况监管，做好跟进表，及时反馈给经理
			能针对销售合同解答客户疑问
			能对现场销售资料：文件、销控、售价表、优惠折扣等政策执行管理
			能熟练操作公司的客户管理系统，指导团队进行客户复盘
			能监管客户满意度，接待处理问题客户
			能熟练操作公司的明源销售管理系统和录入企业微信系统，确保销售数据准确无误
			能做好项目佣金整理、核对、追收工作
			熟练掌握销售技巧，能协助团队成员促进关键客户的成交
			能对销售现场进行监督，处理突发情况
			能与开发商对接核对销售报表，确保佣金正确并按时回收
			能执行销售策略及汇报工作效果
			能与内外部顺畅沟通
			熟知活动策划的工作流程，能配合策划类活动执行
			能分析销售业绩并给予营销策划专业建议
			熟知各类型销售渠道，能进行有效拓展
			具备统筹多个楼盘的管理能力
			能高效接待团购客户和重点客户
			能拓展新的合作项目
	06-03	策划进阶	能根据营销现状，提供营销解决方案
			能提炼项目卖点
			能提炼项目解说说辞并对销售进行培训
			能监控及汇报市场情况，提出推广、销售方案的建议
			能对策划案提出意见，并协助实施完成
			能熟练演讲汇报并独立提案
			能协助领导制定营销计划
			能协助领导进行资金预算

<b>主要岗位课程2</b>	<b>链家品牌文化</b>				
<b>学期</b>	1	<b>总学时</b>	36	<b>课程模块</b>	岗位技术技能课程
<b>课程名称</b>	<b>主要教学内容</b>		<b>课程技能考核项目与要求</b>		
链家品牌文化	07-01	走进链家	体验链家品牌、历史及文化		
			品读链家使命、愿景、价值观		
			了解链家业务体系		

			熟知链家房服四大业务体系
			熟知链家的一二手联动操作体系
			熟知链家人才培养及晋升机制
			宣讲链家服务理念与社会责任
07-02	人事规章制度&线上平台操作		熟知链家人事规章制度
			熟知人事架构与关键人情况
			熟知OA系统、企业微信、HR员工自助操作
			熟知业务平台工具使用（如带看报备申请、明源、旧OA、钉钉等）
07-03	管理服务规范与行为规范		熟知早晚会制度规范
			熟知链家门店的规则制度要求标准
			熟知链家案场的规则制度要求标准
			熟知门店电脑、电话使用规范及工具使用
			熟悉和遵守公司宿舍管理规定
			熟悉销售现场卫生管理规范及准则
07-04	链家服务礼仪		练习正确使用链家销售电话礼仪
			能按照链家要求规范服饰搭配与着装标准
			练习日常商务礼仪规则（交换名片、乘车、电梯、就餐等礼仪规范）
07-05	时间管理		学习时间管理的四象限
			学习在工作中正确应用时间管理
			熟知公司各个时间节点需要完成的工作，提高执行力
			学习在工作中熟练应用时间管理的技巧
07-06	目标管理		熟知目标管理的理论原理及重要性
			熟知目标管理在工作中的应用价值

<b>主要岗位课程3</b>	<b>岗位实训（一手销售顾问、二手物业顾问、策划专员岗位三选一）</b>				
<b>学期</b>	4	<b>总学时</b>	144	<b>课程模块</b>	岗位技术技能课程
<b>课程名称</b>	<b>主要教学内容</b>		<b>课程技能考核项目与要求</b>		
岗位实训	08-01	一手销售顾问、二手物业顾问、策划专员	“教学做”一体化，理论与实践结合		
			能遵守公司各项规章制度和管理细则		

	岗位实训（三选一）	能按照主管领导的要求完成工作任务
		能完成公司的阶段性业绩考核目标
		能积极完成各项岗位工作任务
		训练客户服务意识和主动解决问题能力
		工作积极主动性，能够加强团队协作
		取得任职岗位需要的职业资格证书
		在岗位实训中完成学校人才培养方案规定的各项学习任务

注：“对接典型工作任务及职业能力”填写职业能力编码，编码与附件的职业能力分析表对应，学科课程除外。

## 十一、教学安排

(一) 二年制：房地产经营与管理专业现代学徒制课程体系构成及教学进度表

课程类别	序号	课程名称	学分	总学时	各学期周数、学时分配				教学场所 学时分配			评价方式
					1	2	3	4	学校	网络	企业	
					20	20	20	16				
职业基本 素质课程 (必修)	1	思想道德修养与法律基础	4	72	4				√			①
	2	毛泽东思想和中国特色社会主义理论概论	4	72	4				√			①
	3	形势与政策	2	36	2					√		④⑥⑦
	4	国学精粹	1.5	27	1.5					√		①⑤
	5	就业指导与职业生涯规划	2	36	2					√		②⑧⑩
	6	英语	4	72	4					√		①④
	7	体育	4	72	4						√	②⑤
	8	创新创业(社会实践)活动	2	36				2			√	②③⑤⑥⑦⑧⑩
		小 计		23.5	423	21.5	0	2	0			
专业技术 技能基础 课程 (必修)	1	房地产行业认知(学校)	1	18	1						√	③④⑥⑦
	2	房地产识图制图(学校)	3	54	3				√			①②⑤
	3	房地产产品知识(学校)	4	72			4				√	①②③⑨
	4	房地产文案撰写	3	54				3		√		②③⑤⑥⑧⑨⑩
	5	房地产新媒体营销	3	54				3		√		②③⑤⑨⑩
	6	互联网+房地产	3	54				3		√		②③⑥⑨
	小 计		17	306	4	4	6	3				

岗位技术 技能课程 (必修)	1	房地产商圈调查★(企业)	3	54		3				√	②③⑤⑥⑨
	2	房地产咨询与服务★(企业)	4	72		4				√	①②③④⑤⑦⑧⑨⑩
	3	房地产交易与谈判★	4	72			4			√	①②③④⑤⑦⑧⑨⑩
	4	房地产营销策划★	4	72			4			√	①②③④⑥⑦⑧⑨⑩
	5	房地产执业风险防范★(学校)	3	54		3				√	①②③④⑥⑦
	6	链家团队管理(企业)	3.5	63		3.5				√	③④⑦⑨
	7	链家品牌文化(企业)	2	36	2					√	①③④⑦⑨
	8	岗位实训(一手置业顾问、二手 物业顾问、策划专员岗位三选一 )	8	144				8		√	②③④⑤⑥⑦⑨⑩
	9	房地产经纪协理考证(学校)	3	54		3			√		①⑤
	10	毕业设计	6	108				6		√	②③⑥⑦
		<b>小 计</b>	<b>40.5</b>	<b>729</b>	<b>2</b>	<b>16.5</b>	<b>8</b>	<b>14</b>			
职业岗位 能力拓展 课程 (选修)	1	链家销售管控	2	36			2			√	②③⑤⑩
	2	办公软件应用进阶	2	36			2		√		②⑤
		<b>小 计</b>	<b>4</b>	<b>72</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>0</b>			
任意选修 课程 (选修)	1	房地产策划师(初级)考证	3	54				3		√	①⑤
	2	学院3门任选课	6	108		2	2	2		√	①⑥
		<b>小 计</b>	<b>9</b>	<b>162</b>		<b>2</b>	<b>2</b>	<b>5</b>			
		<b>合 计</b>	<b>94</b>	<b>1692</b>	<b>27.5</b>	<b>22.5</b>	<b>22</b>	<b>22</b>			

说明：

（1）职业基本素质课程、专业技术技能基础课程、岗位技术技能课程为必修课。职业能力拓展课程、任意选修课程为选修课，共设置了12个选修课学分。

（2）学分计算：理论教学（包括集中授课、在线学习）18学时为1个学分；在岗培养（实践教学）以周为单位计算，每1周（折合18学时）为1个学分；任务训练（实践教学）按完成任务作品的质与量计算。

（3）考核方式：①理论考试；②任务考核；③岗位考核；④面试；⑤现场操作；⑥提交报告；⑦汇报答辩；⑧技能竞赛；⑨客户满意度评价；⑩绩效考核。

（4）专业核心课程在课程名称后面加“★”标注。

## （二）工学交替的教学组织进度安排表

对招生招工同步的学生，学生（学徒）在岗学习工作原则上不少于50%；对于先招工后招生的企业在职员工，校企探索创新教学组织实施模式、教学过程管理与工作过程管理相融合，体现工学交替、交互训教。本项目属于第二种情况。

## 十二、教学基本条件

### （一）学校条件

#### 1. 学校导师条件

学校导师的职业教育经验及工作经历，对现代学徒制人才培养模式内涵的认识和理解，是制定现代学徒制人才培养方案、构建课程体系、教学组织实施等各环节的重要因素。学校导师应具备以下条件：

（1）具有高等学校教师资格证书，具有良好的职业道德修养，爱岗敬业，有较强的工作责任心；

（2）本科以上学历，讲师以上职称，具有房地产专业领域相关职业资格，原则上应当具有行业企业相关岗位工作经历和实践经验；

（3）专业核心技能课程授课教师应由经过学院“双师”素质教师认证的具有5年以上职业教育经验的中级以上职称骨干教师担任，且应连续3年独立完成至少两门专业主干课程教学任务；

（4）具有创新性思维和运用专业知识解决实际问题的能力，教学思路清晰、教学方法、手段与内容能够满足学徒岗位技术能力提升的要求；

（5）具有深厚的专业理论、较强的专业实践和技术服务能力，



了解房地产行业发展及市场需求，熟悉本专业学生主要就业岗位的典型工作任务及职业能力要求。

按照职业教育“校企精准对接，精准育人”的工作要求，基于广州城市建设职业教育集团平台，房地产经营与管理专业与国内房地产行业顶尖企业易居中国、链家集团、中海地产、碧桂园广清区域、绿地集团、方圆房服集团，以及中原地产、合富置业、粤海集团、广州市国土规划系统、广州市房地产中介协会、广州市白云区不动产服务协会等20多家企事业单位签订了校企合作实习实训基地协议，校企共同制定人才培养方案，共同开发课程，校企师资互派，教学资源共享。

目前，房地产经营与管理专业共享城市建设工程系专业群内31名校内兼课教师和广州城市职业学院基础教学部20多名职业基本素质兼课教师，同时建立了40人的企业兼职教师库，这些来自上述基地企业管理岗位、专业技术岗位、一线业务岗位的能工巧匠型兼职教师，岗位技术能力突出，具有五年以上工作经验，通过系统培训已具备较好的职业教育教学能力，足以为现代学徒制人才培养提供专兼结合的师资队伍支撑条件。

## 2、校内实训室

校内实训必须具备房地产营销策划、房地产经纪代理、工程制图等实训室，目前，主要设施设备及数量见下表。

**房地产经营与管理专业校内实训室一览表**

序号	实训室名称	
1	工程制图实训室	工程识图；建筑CAD绘图；房屋户型图设计实训
2	房地产营销策划与展示中心	房地产产品策划；房地产投资开发综合实训、营销策划综合实训
3	房地产交易仿真实训中心	房地产交易流程实训；房屋带看实训；沙盘与样板房讲解实训
4	房地产综合实训室	房地产投资分析、房地产评估综合实训、编制建筑工程预算、
5	物业管理实务综合实训室	物业管理综合实训、长租公寓运营管理、停车管理、电梯运行
6	物业客户服务中心实训室	客户关系管理；房屋竣工验收；收楼入伙模拟实训

**(二) 企业条件**

**1. 企业导师条件**

广东链家房地产经纪有限公司设置有高级别的人力行政管理中心，拥有稳定的导师团队，常态化开展新员工入职培训、岗位基础类、提升类培训和特训营及考核。

企业导师的聘任条件为：

- (1) 具有良好的职业道德和团队协作能力，良好的师德、突出的技能和自主学习能力；
- (2) 能执行学校的教学管理规定，遵守校企教学规章制度；
- (3) 具有5年以上企业岗位工作经历，大专以上学历、房地产经纪执业资格或企业培训师资格或业务部门主管以上岗位职务；
- (4) 具有企业人力资源管理、技术服务、技术培训等岗位丰富工作经验的管理骨干、技术骨干或专业技术能力突出的一线优秀员工不受上述学历、职称、职务限制。

**广东链家房地产经纪有限公司部分企业导师名单**

序号	姓名	性别	学历	职务	专业特长
1	彭仕浩	男	本科	广州链家研究院 负责人	房地产市场营销策划、宏观政策解读、企业运营分析

2	李国燕	男	本科	运营大区总监	房地产基础知识、房地产商圈调查、岗位实训系列课程
3	杨传龙	男	本科	运营大区总监	消费者行为分析、FABE法则，高效团队管理
4	黄令涛	男	本科	运营招聘部经理	职业规划、大学生职业启航、大五性格分析、面试技能提升
5	刘晓龙	男	本科	人才发展部经理	销售心理学、房地产基础知识
6	赵珣	男	本科	组织策略部 高级顾问	人力规划设计、组织设计策略
7	麦华慧	女	本科	薪酬绩效部经理	高绩效运营、人事法规制度
8	汪梦霞	女	本科	运营管理中心 高级顾问	房地产市场分析、经纪人高效行程

## 2. 岗位培养条件

链家集团，成立于2001年，是房地产服务行业最大的数据驱动全价值链房地产服务平台。链家业务涵盖二手房、新房和租房等房地产交易服务领域，发起成立“独角兽”贝壳网，链家“楼盘字典”是国内最大的真房源数据库，全面应用AI配房、VR看房等数字信息化应用，年GMV超万亿元。目前，链家已进驻上海、北京、广州、深圳、天津、成都、南京、大连等28座城市，门店数量超过8000家，置业顾问超过11万名。

2015年链家进入了广州，同年9月7日广州链家正式成立。2016年推出二手房交易四大承诺，解决买二手房的四个风险；2017-2018年，又不断扩充承诺项目，至2018年底正式形成“二手房九大服务承诺”，全面覆盖买二手房过程中99%以上的风险，成为市场上指名度、美誉度最高的中介品牌。

广东链家房地产经纪有限公司成立于2000年6月30日，注册地位

于广州市越秀区农林下路5号亿达大厦，经营范围包括房地产中介服务；房地产咨询服务；软件开发等，拥有323处分支机构。亿达大厦为链家自有物业，大厦5-

10楼设计了规模不一的10多个多媒体会议室，可由集团人力行政管理中心统筹安排相对固定的场地用于公司对学徒进行集中教学安排使用。亿达大厦多媒体会议室场地布局合理，教学设施设备先进，可满足课程教学及岗位技能考核要求。同时，广东链家旗下直营门店近300间，遍布广州各个行政版块，专业经纪超过5000人。为公司开展房地产经营与管理专业现代学徒制人才培养提供了充足的教学场地资源和优越的设施设备条件。

公司岗位培养制度完善。公司人才培养体系独立、内容完整。公司建立了定期开展职业岗位能力提升的机制。如企业文化培训、企业管理培训、职业礼仪培训、服务操作流程和技术规范培训、职业素质提升培训、职业心态调整与潜能开发培训等。公司人力行政管理中心严格进行课程管理（教学计划、培养对象、教学形式、课件、教材等）、师资管理（师资选拔、讲师定级）、岗位职业能力考核评价管理等。课程及教学形式丰富，学习形式有集中教学、导师在岗带教培训等。

### **十三、教学实施建议**

#### **（一）教学要求**

公共基础课要符合教育部有关教学基本要求，重在培养学生的文化素养，服务学生专业学习和终身发展，突出“以学生为中心”的理念，强调学以致用，为学生综合素质的提高、自我学习能力提升、职业素质的形成和可持续发展奠定基础。专业技术课程和岗位技术课程的教学按职业岗位群的能力要求，充分体现双主体育人、

双场所教学、校企一体化的现代学徒制特征。在教学过程中，通过利用网络手段和数字化资源，尽量采用行为导向的项目导向、任务驱动、任务训练、模拟教学、角色扮演、案例分析等教学方法，教学内容与安排遵循学徒认知规律及适合学徒工学交替的学习要求，发挥校企导师各自的优势、通过课程教学、基本技能训练、岗位培养，不断提高学生的专业技术能力和综合素质，满足企业岗位需求。

## （二）教学组织形式

根据校企岗位培养条件，采取全程岗位培养的教学组织形式：通过学校、企业、网络三种教学场所，校企双主体共同完成职业基本素质课程、专业技术技能基础课程、岗位技术技能课程（含毕业设计）、职业岗位能力拓展课程、任意选修课程五个模块的学习，并完成毕业设计任务。在校学习和网络学习的教学任务安排以学校导师为主，在企业岗位学习期间，教学任务安排以企业导师为主。

## （三）学业评价

校企双导师共同制定考核评价标准，形成以学生、学校、企业、客户共同评价的考核评价体系，考核评价应以专业技术能力考核及客户评价为主，考核中不仅关注学生对房地产策划、营销、管理、服务的理解和技能掌握情况，更重要的是关注应用知识解决实际问题的能力和水平，重视房地产销售、策划的规范操作，重视责任意识、成本意识、服务意识等职业素质的养成教育，以及团队协作、吃苦耐劳、抗压承压职业精神品质的培养。实践环节则以工作能力评价、工作绩效评价和客户评价为主要考核依据。考核评价方式有笔试、面试、现场操作、提交报告、汇报答辩、任务考核、技能竞赛、客户满意度评价、绩效考核等。根据课程的不同，每门课程

采取以上一种或多种考核方式相结合的形式进行，考核成绩的比重由“双导师”团队依据课程目标在课程标准中共同设计。

#### **（四）教学管理**

教学管理实行双主体三级负责制，在学校，学校是教学管理的主体。在分管院长领导下，由学校（院）、二级学院（系、部）、专业团队对人才培养质量诸要素和教学过程各环节，进行管理监控、检查、评价及反馈和调整。在企业，企业是教学管理的主体，企业分管领导、人力行政管理中心、培训部对学徒学习过程的具体环节进行监控、考核评价及反馈。通过校企双主体紧密协作，实施双专业负责人、双导师、双身份管理，责任到人，分工协作，加强教学过程管理。学校专业负责人负责集中授课的教学安排，企业专业负责人负责制定集中培训、任务训练及在岗培养计划；学校专职指导教师兼班主任和企业导师共同负责学生的学习考勤管理；校企双导师共同协调负责课堂及岗位学习管理及考核评价；作为双身份的学徒，既要遵守学校学生管理规定，又必须执行企业员工管理制度。

#### **（五）质量监控**

建立科学的质量管理体系，实行学分制管理，学生必须按照要求修完规定的学分才能毕业。教学质量监控纳入学校督导管理系统及企业员工培训考核评价体系。校企共同组建现代学徒制教学管理机构，配合教务处、二级学院（系部）对日常教学运行及课程建设进行质量监管，及时解决教学中出现的问题。教务处、督导室不定期组织人员到企业进行现场听课、组织学生座谈、查阅教学文件和相关记录，开展评教评学活动。企业定期和不定期开展岗位巡视，检查学徒学习情况，及时反馈教学中出现的问题。充分利用互联网

技术手段比如建立班级、课程、小组微信群、QQ群，开发网络教学平台和远程教学管理系统，通过网络建立网络质量监控系统，通过网络获取教学组织实施、学生学习、课程考核等实时信息。对课程教学效果和质量进行评价及反馈。

## 十四、毕业要求

### （一）学分要求

毕业（出师）前需修满总学分：94

学分。其中，必修课总学分为 81 学分，选修课总学分为13 学分。

- 1、职业基本素质课程（必修）：23.5学分
- 2、专业技术技能基础课程（必修）：17学分
- 3、岗位技术技能课程（必修，剔除毕业设计）：34.5学分
- 4、职业岗位能力拓展课程（选修）：4学分
- 5、毕业设计（必修）：6学分
- 6、任意选修课程（选修）：9学分

### （二）证书要求

建议学生获得下列专业职业资格证书之一：

序号	证书名称	等级	发证单位	备注
1	房地产经纪协理（广州市房地产中介服务职业水平认证）	不分等级	广州市房地产中介协会	选考
2	房地产策划师	初级	全国工商联人才交流服务中心	选考
3	房地产营销师	初级	中国建筑学会建筑经济分会	选考

## 十五、其他

无。

## 附录：制订团队

### （一）行业企业团队

序号	姓名	单位	职称、职务
1	彭仕浩	广东链家房地产经纪有限公司	广州链家研究院负责人
2	李国燕	广东链家房地产经纪有限公司	运营大区总监
3	黄令涛	广东链家房地产经纪有限公司	运营招聘部经理

### （二）学校教师团队

序号	姓名	单位	职称、职务
1	廖晓波	广州城市职业学院	讲师、专业负责人
2	雷 华	广州城市职业学院	讲师、系副主任
3	屈睿瑰	广州城市职业学院	副教授
4	李春云	广州城市职业学院	讲师
5	陶全军	广州城市职业学院	讲师
6	章 勇	广州城市职业学院	讲师
7	曹 玮	广州城市职业学院	讲师
8	黎 颖	广州城市职业学院	副教授
9	卓 勉	广州城市职业学院	实验师

### 附件：房地产经营与管理专业职业能力分析表