

《房地产销售》课程诊改试点验收报告

一、课程概况

《房地产销售》课程，主要是为房地产行业企业培养房地产销售人才，是从事房地产工作核心、必修的课程，学时 48 课时，3 学分。

该课程要求掌握房地产专业术语、楼市政策、售楼礼仪、迎接客户、咨询客户需求、介绍楼盘内容和方法、处理异议内容和方法、促成交易方法、填写认购书和合同等知识和技能，并要求具有房地产销售各环节、各方面的能力，能为企业创造良好的销售业绩。

该课程理论采用讲授、启发式、案例分析等方法培养学生房地产知识。在实训教学方面，组建实训小组，基于房地产销售岗位、销售任务与过程，采用项目（任务）驱动法，训练学生掌握房地产销售技能。同时，践行现代学徒制，师傅带教，按“四双”要求培养房地产销售人才。

该课程建设，注重专兼结合师资团队建设，与易居（中国）、链家、乐有家等企业合作，建设高效的教学团队。注重教学基本资源建设（教学设计、教案、课程标准、实训项目等）。同时，加强了教学拓展资源建设（案例、素材、题库、演示/仿真实训、自测/考试；音频、视频等）。

该课程的评价，校内学习方面，结合课堂表现、课外作业、期末考试等方面进行评价。实习实践方面，实施“过程评价+业绩评价”的办法。

二、课程建设的主要措施和效果

《房地产销售》课程诊改与建设，参照美国质量管理专家戴明博士提出的 PDCA 循环理论，实施一年度一诊改，诊改的内容亦即课程评价指标。一年循环一次，下一年在上一年的基础上进一步诊改，滚动诊改，不断完善与提高，最后建立标准化的《房地产销售》课程。年度进展计划主要包括以下内容：制定《房地产销售》课程诊改计划（P）、实施《房地产销售》课程诊改计划（D）、检查课程诊改计划执行情况（C）、纠正课程存在的问题（A）。

课程组成员积极推进项目建设，优化《房地产销售》课程教师团队结构；学习与领会关于课程诊改的政策与理论，把握课程诊改的标准、目标、原则、要求、方法与措施；结合房地产销售从业资格要求，建立课程标准；依据《房地产销售》课程标准，对照课程诊改评价指标如课程规划、文件、教学团队、教学条件、课堂教学、课程考核等（及相应的二级评价指标），分析《房地产销售》课程基础，优势与不足，提出诊改计划，实施计划，评估结果，固化成果，滚动完善与提高。

《房地产销售》课程，经过一年多的诊改，建设与推进，对照《课程自主诊断与改进项目》评价指标和要求，对课程建设效果作如下总结：

1、课程建设规划及实施

课程定位符合房地产市场营销专业人才培养目标和职业岗位要求。

《房地产销售》课程建设，从教学团队、实训实践条件、教材、管理制度等方面加以建设，课程建设规划及建设目标明确。我们拥有一支专兼结合的《房地产销售》课程建设队伍，建立了“房地产管理特色学院”协同育人平台，建设了房地产销售模拟实训室，相关设施设备包括房地产沙盘、销售区位图、

计算机、样板房、智慧室、洽谈室等很快配置到位，市场营销专业先后与易居（中国）、链家、乐有家等知名房地产销售（代理）公司开展校企合作，践行现代学徒人才培养模式，学生在企业实习的岗位就是房地产销售岗位，与《房地产销售》课程知识与技能联系密切。

因此，我们认为该课程建设规划与实施均取得良好效果。

2、课程文件建设

我们对照房地产行业企业从事房地产销售工作的要求，建设《房地产销售》课程标准，我们认为课程标准科学、先进、规范、完备。

课程授课计划能够根据市场营销专业人才培养方案教学计划、课程标准的要求与规定课时、学校规定的教学日程，并结合教材、教学设施条件及学生的实际情况，进行科学合理安排。

课程单元设计以课程标准为指导，能够把房地产销售能力、活动、项目载体等应用于课程单元教学设计中。做到“理实一体”，按照房地产销售基本流程，采用项目式方法训练学生掌握房地产销售知识与技能。

课程授课计划、单元设计及课程教案编制关联密切。

3、教学团队建设

课程组教学团队能够满足教学需要，尤其是有一定数量的企业兼职教师，但职称、年龄、学位等结构还需进一步的优化。

我们正努力加强学习与实践，提高专任教师的房地产销售理论与实践水平，提高兼职教师的理论水平与授课水平。

对于该课程的教学，我们从理论、实践及授课等方面加以评价，认为合格，才可以担任该课程的教学。

我们从合作企业，挑选了具有一定水平的房地产销售人员担任课程教学，尤其是 2018 年秋季学期，我们聘请了 6 位从事

房地产营销工作的企业人员来校担任《房地产销售》等课程的授课。

4、教学条件

目前学校图书馆有关《房地产销售》方面的参考书籍与杂志尚少，但任课老师有较丰富的图书资源。

目前使用的《房地产销售》教材存在的主要问题是理论性有点强，实操性不够，团队成员正在编写这方面的教材。

实训条件方面，学校正在改建房地产销售实训室（1114A），设施设备很快就会落实到位，实训室建成后，将大大改善房地产销售教学条件。

在实践教学方面，我们已经与易居、链家、乐有家、裕丰、等房地产企业建立了良好的合作关系，合作多年，实施现代学徒制、订单班等卓越人才培养模式，有一套成熟的实习实践经验与办法，学生在企业实习与工作环境与条件都很好。

5、课堂教学

教学内容以房地产销售项目、任务为载体，注重学生的参与，课程内容的引入、驱动、示范、展开、讨论、归纳、解决、提高、实训等过程的实施有序；突出对学生房地产销售能力的培养；将职业道德、职业态度的训导及职业核心能力的培养贯穿课程教学中。

教学方法采用项目法、案例分析法、文案撰写等待方法，训练学生掌握房地产销售知识与技能。

学生通过对该课程的学习，具备了基本的房地产销售能力与水平，这方面可以从学生在企业工作业绩得以体现。

6、课程考核

课程考试内容以课程标准为依据，重点考核学生从事房地产销售的职业技能和职业素养。

课程考核采用项目化、情景模拟、文案撰写等方式对学生
进行知识与技能测试。

课程成绩评价，体现过程性考核与终结性考核相结合。

学生课程成绩良好，对成绩不达标学生采取帮扶措施。

三、课程建设特色与创新

《房地产销售》课程特色主要体现于以下两点：一是课程
教学、实训、实践内容与房地产销售岗位工作联系紧密；二是
课程教学实施是采用校企协同培养学生掌握房地产销售知识与
技能，以基于工作岗位、工作任务与工作过程培养学生掌握房
地产销售知识与技能。

该课程的创新，是在组织实施课程教学时，植入房地产互
联网营销元素、手段与方法，突破单一的房地产现场（卖场）
传统销售模式。

四、存在问题与解决措施

1、《房地产销售》课程教学内容难以统一化、标准化

由于各个房地产企业，无论是一手房交易还是二手房交易，
各个企业的做法不尽相同。目前，还缺乏与房地产销售岗位联
系密切的优质教材，如果我们将房地产销售共性的知识与技能
整理出来，难度相当大。我们只有通过反复的调查、研究与实
践，不断总结，不断完善。同时，做好与企业沟通工作。

2、课程教学团队需进一步提高理论与实践水平

校内教师，原先均未经过房地产销售方面的系统专业训练
与企业实践，基本是自主学习与提高，难免存在各种不足。企
业兼职教师，虽然具有一定的房地产销售的实操经验，但理论
水平和授课水平也待提升。我们只有不断的加强学习与实践，
以进一步提高水平与能力。

3、实训条件及配套教学资源需继续完善

《房地产销售》课程校内实训教学主要在 1114A 教室进行，目前还有一些设备未能配置到位，如房地产沙盘、销售区位图、二手房销售实训设备等。另外，《房地产销售》项目化实训体系、案例、素材、、音频、视频等需进一步完善。

五、自主诊断意见

《房地产销售》课程是从事房地产销售工作的重要的、核心的课程，是我校市场营销专业现代学徒制班的看家本领课程，是体现品牌专业、现代学徒制及订单班等卓越人才培养的特色课程，学院及市场营销专业高度重视这门课的建设，《房地产销售》课程建设取得了很好的成效与业绩：一是该课程立项为校精品课程（去年申报省精品课程未能立项，今年将继续申报）；二是与易居（中国）、链家、乐有家等联合开发工学结合教材，现已编写完成，将由中国人民大学出版社出版；三是房地产销售校企协同育人以此课程为基石；四是该课程体现品牌专业、现代学徒制及订单班等卓越人才培养的特色；五是“房地产特色学院”是学校创新强校工程重点建设项目，“房地产协同育人平台”已立项为省协同育人平台项目。

对照“课程自主诊断与改进项目”及本课程的建设成效与取得的业绩，我们认为《房地产销售》课程诊改成效明显，达到优质条件。

经济与管理学院

《房地产销售》课程诊改项目负责人：李荣敏

2018年9月26日