**附件1:**

**课程及讲师简介**

**课程大纲**

一、为什么要组建团队

二、文化营造归属感

三、店长如何成为灵魂人物

四、打造高绩效团队的秘诀

* **讲师：邱秀珍**

**背景：**裕丰地产雅丰三战区区域经理

裕丰商学院特聘金牌讲师

**擅长课程：**《电话沟通、电话营销的技巧》、《售后的重要性及如何处理突发投诉》、《新人进入地产的心态和角色定位》、《摆台促成成交的必要性和技巧》、《如何打造和经营高绩效的团队》、《地产人的职业规划》

**个人简介：**拥有十年的地产实战经验，长达二十年的工作经验和阅历，现任裕丰地产雅丰三战区区域经理职务，裕丰商学院特聘金牌讲师。长期专注于二手房地产行业从业人员的培训、职业规划，并拥有二手房地产行业丰富的实战经验和深厚的行业理论功底，拥有多门自主开发课程，极具实用性和行业特色。并且善用体验、互动、启发的教学方式，结合丰富的教学案例分析、生动的模拟演练，最终呈现给学员系统、连贯和实用的课程，真正指导学员在实际的二手买卖、租赁、管理团队中学以致用。