

2022 年全区住房城乡建设行业 职业技能竞赛技术文件

房 地 产 策 划

全区住房城乡建设行业职业技能竞赛组委会

2022 年 9 月

目 录

一、竞赛技术文件制定依据·····	(3)
二、竞赛内容、方式和成绩计算·····	(3)
三、命题原则·····	(4)
四、试题范围、类型及其它·····	(4)
五、竞赛场地设施与材料准备·····	(5)
六、竞赛规则·····	(6)
七、技能操作比赛内容·····	(9)
八、其他·····	(12)

一、竞赛技术文件制定依据

本项竞赛技术文件按照《自治区住房城乡建设厅 自治区人力资源社会保障厅 自治区总工会关于举办2022年全区住房城乡建设行业职业技能竞赛的通知》（桂建工〔2022〕2号）的要求，以及人力资源和社会保障部职业技能鉴定中心颁布的《房地产策划师国家职业标准》（2006）、《中华人民共和国职业分类大典（2015年版）》等文件要求而制定。

二、竞赛内容、方式和成绩计算

（一）竞赛内容

本项竞赛设理论知识考试和房地产策划实操技能考核两个部分。

（二）竞赛形式

1、理论知识考试：参赛队全员计算机作答。

2、实操技能考核：对各参赛队全体队员合作完成的营销策划方案书、现场路演进行考核。

3、参赛组队及要求：各市住建局选派参赛队、房地产企业参赛队、各高校参赛队,每队5人（含队长1人、队员4人）。其中，企业参赛队队员必须为签订劳动合同的正式员工，每个员工仅能在一支队伍中参赛；高校参赛队队长必须为签订劳动合同且教龄1年以上的本高校教师，队员可以是教龄半年以上的教师或者是房地产相关专业以及市场营销专业的在校学生。

（三）成绩计算

1、理论知识考试满分100分（占总成绩的30%），为闭卷计算机作答，考试时间为60分钟。按照参赛队员平均分计算参赛队

的理论知识成绩，缺席考试的队员成绩按“0”分计算。理论知识考试题型为单选题 40 题（每题 1 分）、多选题 20 题（每题 2 分）、判断题 20 题（每题 1 分），合计总分 100 分。

2、房地产营销策划方案实操技能由书面评审考核和现场路演考核组成，均为满分 100 分。其中，书面评审考核占总成绩 50%、现场路演考核占总成绩 20%。

（1）书面评审考核要求

地块选择符合本技术文件第七点的（一）；房地产营销策划方案内容结构完整并符合本技术文件第七点的（二）。房地产营销策划方案（包括电子版 PDF 格式 1 份，胶装成册纸质版一式 6 份）截止收件时间：10 月 31 日下午 17:00；方案书面评审考核时间：11 月 1 日至 5 日（具体时间视竞赛报名，另行通知）

（2）现场路演考核要求

现场路演展示时间为每队 15 分钟，其中方案演讲 12 分钟，评委随机提问 3 分钟。现场路演考核要求详见本技术文件第七点的（三）。

三、命题原则

竞赛主要着眼于房地产职业素质测评，主要包括房地产开发、营销、经纪基础知识和法律法规以及政策文件的掌握，房地产业务流程的设计与操作，房地产从业人员的职业道德等，全面评价参赛队对房地产职业技能的理解、认识和掌握。竞赛注重对房地产专业技能、职业岗位综合能力考核。

四、试题范围、类型及其它

（一）理论知识考试范围

房地产职业技能应知应会内容，房地产基础知识、法律法规以及政策文件相关内容。

（二）实操技能考核方式

书面方案评审、现场路演考核。

五、竞赛场地设施与材料准备

（一）竞赛场地

1、赛场面积：能够容纳 200 人以上座位，且能够保证每人之间间隔一位，满足防疫要求。

2、光线充足，照明良好；供电供水设施正常且安全有保障；场地整洁，无外界干扰。

3、设置竞赛区、评委区、参赛选手候场区、听众区，标明消防器材、安全通道、洗手间等位置。

（二）赛场设施

1、必须提供展示参赛选手作品的大屏幕，提供投影、调音、扩音设备一套且配专人管理，提供 10 个无线麦克风。以上设备、设施保证赛前使用正常。

2、提供笔记本电脑两部（其中一部备用）。

3、提供翻页笔两支（其中一支备用）。

4、赛场配备相关工作人员。

（三）组委会提供的材料、工具：无。

（四）评委用具

序号	名称	单位	数量	备注
1	水性笔	支	16	
2	评分细则	份	10	
3	评分表	份	200	按 30 队以内, 5 名评委、1 名裁判长、3 名仲裁委
4	白纸	页	400	

六、竞赛规则

(一) 理论知识考试规定

- 1、理论知识考试时间为 60 分钟,考生座位一人一桌安排。
- 2、考试前 15 分钟考生应持本人身份证和参赛证进入考场,并凭参赛证对号入座。参赛证和身份证应放在座位课桌的左上角,以便监考人员查对。
- 3、开考 15 分钟后不得入场,考试 30 分钟后才能提交答卷离场,离场后不得再进场续考。
- 4、答题前,考生务必将自己的身份证号码、姓名、工作单位正确无误地填写在指定位置,并核对考试内容是否与当场考试的科目、题数相符。如遇问题可举手向监考人员询问,但不得要求监考人员作任何涉及考试内容的解释或提示。
- 5、考试时参赛选手不得带与考试无关的物品进入考场,已带资料、提包、手机等物品应存放在指定位置。
- 6、考生应独立作答,不可互相观看、交谈,若遇问题,可向监考人员询问。
- 7、考生必须严格遵守考场纪律,考场内必须保持安静,不准

吸烟，不准随意走动，不准交头接耳、左顾右盼，不准请人代考，不准抄袭、讨论、提示，不准传递、挟带字条，不准使用手机等通讯工具。违纪者，无论受益与否，一律取消考试资格，并作为零分处理。

8、考生要服从监考人员的安排和监督，要尊重监考员。考试中，考生如有特殊情况需要离开考场时，要经监考人员允许。

9、考试时间结束，考生应立即停止作答并立即离场，不得拖延时间。

10、监考人员应佩带工作证，与考务无关的人员不得进入考场。

（二）实操技能考核路演现场规定

1、参赛选手应提前 30 分钟持参赛证、身份证进入考场待考区域待考，按抽签确定的顺序参加竞赛。

2、听从工作人员引导，按顺序进入考场区。

3、参赛选手凭参赛证、抽签号进入竞赛区域，做好准备工作，同时对竞赛的相关材料是否完好等情况确认。

4、参加实际操作比赛的选手完成比赛后全组队员一同离开考场，不得在考场附近逗留喧哗。

5、比赛过程中如因设备故障等非选手因素造成的时间耽搁，由竞赛评委组确认后，比赛酌情后延。

6、比赛期间，除竞赛组委会工作人员、评委组成员、赛场工作人员外，其余人员一律不得进入竞赛场地。

7、开赛迟到 5 分钟及以上者，按自动弃权处理。

8、竞赛过程中，评委应对参赛选手的表现如实记录。竞赛时

间连续进行；饮水由赛场统一提供，如果中途选手有饮水及如厕要求，时间计算在竞赛时间内；午餐时间单独设置，除了评委外其他所有人员统一离场、用餐，用餐后统一进场。

9、其他允许进入赛场的人员，一律不允许与参赛者交谈。任何在竞赛现场的人员，不得干扰参赛者的正常演示。

10、演示提前完成时，参赛选手应主动告诉评委，表明讲解已结束，完成时间以评委的计时器为准；如果在规定时间仍未能完成演示，则由专职工作人员宣布时间到，选手应立即停止演示。

（三）竞赛期间安全要求

1、所有参赛选手进入赛区必须做好比赛准备。

2、严禁穿拖鞋、光脚或衣冠不整进入赛区。

3、赛前饮酒、醉酒不得入场比赛。

4、进入竞赛现场不得抽烟。

5、严禁参赛选手在赛区追逐打闹。

6、参赛选手要求衣着整洁，与单位、选手有关的信息应当屏蔽。

7、所有比赛相关人员必须遵守健康与安全规定，除了自身安全意外，需确保自身在竞赛中的任何行为不得影响他人的健康安全。注意应避免包括诸如嬉笑、玩笑及争执等可能导致事故的任何行为。如果出现违反或未遵守健康及安全规则的情况，裁判长、负责安全的专家、场地主管及健康与安全小组有权指令参赛者中止工作。

8、比赛完成后，全面清理现场，自带设备带走，现场提供设备按要求摆放整齐。

9、在疫情防控期间，请各选手做好个人防护工作，保持安全距离。另外，现场配备有口罩、消毒洗手液等防控物资。

七、技能操作比赛内容

（一）参赛地块要求

比赛用地块可以自行选择并满足以下条件：广西 14 个设区城市范围内商业占比不超过 10% 的商住用地或纯住宅用地，地块占地面积 20 亩-200 亩之间，容积率 1.0 以上且为刚性和改善性住房需求，已成交未开发报建的地块。

（二）书面方案评审考核要求及评分标准

书面方案评审满分 100 分，占总成绩的 50%。

考核方向	考核要点	A 档	B 档	C 档
市场政策分析 5 分	宏观经济与政策调研分析	分析内容完整，结合实际，条理清晰。 (5 分)	分析内容较完整，结合实际，条理尚清。 (3-4 分)	分析内容不够完整，脱离实际，条理不明。 (2 分以下)
	区域市场调研分析及趋势预判			
项目环境分析 10 分	项目地块调查分析	分析内容完整，结合实际，条理清晰。 (7-10 分)	分析内容较完整，结合实际，条理尚清。 (4-6 分)	分析内容不够完整，脱离实际，条理不明。 (3 分以下)
	竞争项目调查分析			
目标客群研究与精准客户服务 10 分	项目客户群定位	定位清晰准确，逻辑严谨，概括全面。 (7-10 分)	定位较清晰准确，有逻辑性，概括一般。 (4-6 分)	定位不够准确，逻辑较乱，概括较差。 (3 分以下)
项目定位 10 分	项目主题形象定位	定位清晰准确，逻辑严谨，概括全面。 (7-10 分)	定位较清晰准确，有逻辑性，概括一般。 (4-6 分)	定位不够准确，逻辑较乱，概括较差。 (3 分以下)
	项目产品定位			
	配套及物业服务定位			

考核方向	考核要点	A 档	B 档	C 档
产品力设计 15 分	产品设计 1 (规划、楼栋布局、消防、交通系统)	设计结构完整, 创意新颖。 (12-15 分)	设计结构较完整, 创意不够新颖。 (8-12 分)	设计结构不完整, 缺乏创意。 (8 分以下)
	产品设计 2 (建筑风格、户型、景观园林)			
	产品设计 3 (新工艺、新材料、新技术)			
疫情防控常态化下有效的营销方式和手段 5 分	营销价值点梳理	营销方式和手段运用得当, 主题明确、内容具体、可操作性强。 (5 分)	营销方式和手段运用较合理, 主题明确、可操作性较强。 (3-4 分)	营销方式和手段运用不合理, 可操作性不强。 (2 分以下)
当下市场环境下激发客户欲望 5 分	针对目标客户的营销策划	营销方式针对性强, 主题明确、内容具体、可操作性强。 (5 分)	营销针对性较合理, 主题明确、可操作性较强。 (3-4 分)	营销针对性不合理, 可操作性不强。 (2 分以下)
销售周期与推广策略 5 分	销售周期及推广策划	销售周期与推广策略内容具体、操作性强。 (5 分)	销售周期与推广策略操作性较强。 (3-4 分)	销售周期与推广策略混乱, 操作性不强。 (2 分以下)
营造项目核心价值卖点与价格策略 5 分	价格策略	价格合理、卖点突出。 (5 分)	价格较为合理、具有能识别的产品卖点。 (3-4 分)	价格不合理、无具体卖点。 (2 分以下)
推货计划与渠道组合 5 分	推货计划	推货计划与渠道组合内容具体、操作性强。 (5 分)	推货计划与渠道组合操作性较强。 (3-4 分)	推货计划与渠道组合不清晰、操作性不强。 (2 分以下)
	渠道策略			
经济分析 10 分	投资估算	依据可靠, 采用明细列表形式, 准确全面。 (7-10 分)	采用明细列表形式, 分析较准确全面。 (4-6 分)	缺乏依据, 未采用明细列表形式。 (3 分以下)
	财务分析			
	风险分析			
独具创新创意的特色营销新亮点 15 分	品牌站位塑造	具有实践创新、推广价值和项目特色。 (12-15 分)	具有部分创新, 特色不够明显。 (8-12 分)	没有特色和创新点。 (8 分以下)
	特色与创新			

(三) 现场路演考核要求及评分标准

1、现场路演考核满分 100 分，占总成绩的 20%。

2、考核时间：15 分钟/组。

3、考核形式：房地产营销策划 PPT 现场展示、讲解及答辩。

①PPT 现场展示、讲解：由参赛队演讲 PPT 策划方案，由一名成员讲解，时间 12 分钟/组；

②评委提问及答辩：评委针对各参赛队 PPT 讲解情况随机提问，参赛队现场进行回答，时间 3 分钟/组。

4、否定项说明：若考生发生下列情况之一，则应及时终止其考试，考生该题成绩记为零分。

①因操作不当导致 PPT 无法展示和讲解；

②不服从现场工作人员管理，无故扰乱赛场秩序，干扰评委工作，且情节较为严重者。

评分内容	评分项目	A 档	B 档	C 档
PPT 讲解及答辩 效果评分标准	现场阐述流畅 程度 30 分	语言规范，口齿 清晰，表达准 确、流畅、自然。 (25-30 分)	语言较规范，口 齿较清晰，表达 较准确、流畅。 (15-25 分)	语言不够规范，表 达不够准确、流 畅、自然。 (15 分以下)
	内容重点亮点 突出、观点精 炼、逻辑完整 40 分	内容完整，紧扣 主题，结构严 谨，观点鲜明， 用词精练，详略 得当。 (40-30 分)	内容较完整，结 构较严谨，用词 妥当。 (15-30 分)	内容未紧扣主题， 结构不够严谨，用 词不够精练。 (15 分以下)
	答辩环节表现 15 分	PPT 答辩展示 时间恰当，要点 齐全，结合实 际，切中题意。 (12-15 分)	PPT 答辩展示 时间恰当，要点缺 项，不够整齐， 结合实际。 (6-12 分)	PPT 答辩展示 时间恰当，要点较 差，偏离题意，脱 离实际。 (6 分以下)

评分内容	评分项目	A 档	B 档	C 档
PPT 讲解及答辩 效果评分标准	仪表着装精神 面貌 5 分	仪表端庄，举止 得体。 (5 分)	仪表端庄，举止 尚可。 (3-4 分)	仪表一般，举止一 般。 (2 分以下)
	表现形式创新 10 分	表现形式多样 化，有创意，体 现主题，有影响 力。 (7-10 分)	表现形式较单 一，缺乏影响力。 (4-6 分)	表现形式单一，缺 乏创意。 (3 分以下)

八、其他

- 1、本技术文件适用于本次竞赛阶段。
- 2、本技术文件的最终解释权归竞赛组委会。