

新型政商关系与政府公关

【课程背景】

2016 中国经济新变革攻坚年。PPP 新形势下的大变革时代，如何读懂新政规则，搭建政府关系，影响行业政策，获取行政资源，争取政企大客户订单，营造外部经营环境，您需要建立公关新思维、新套路解决以下问题：

- 解析政商新形势与经济新常态以及对本行业的影响；
- 解析新官场文化、政企游戏新规则和政府公关新套路；
- 新形势下，政府官员、央企领导天天在想什么？干什么？
- 企业如何把控政绩诉求、打造外部经营环境取得政企双赢？
- 企业如何影响行业政策、争取政府资源拿到政企大项目订单？
- 企业如何制定公关战略？如何实施？其中有哪些关键步骤和要点？

本课程正是在以上问题的基础上反复实践和升华所形成。课程实践性极强，不仅学到成功操盘的技能，更重要的是迅速应用到实际工作中！不仅告诉您怎么干，还能告诉你复制的模式，这也是很多公司从优秀到伟大的真谛和方法！

让您深深难忘、受益终生的一堂课，一定超乎您的想像！

【课程特色】

- ▲ 系统性：本课程系统介绍了政府部门公关与客户关系搭建的实务，涵括政企关系和公关团队的搭建和维护，完全形成对各级政府的系统覆盖；
- ▲ 严谨性：基于政府公关以及创新营销模式，大量的实战经验结合最先进的的方法论，经过千锤百炼，独家原创了本课程系列；
- ▲ 针对性：专门针对企业在职教育需求和特点，课程大量采用特色讲授，注重与企业实务相结合，强调学员心得交流及经验分享，非常适合关键岗位。
- ▲ 实践性：内容全部来自一线原创，直击操作实务，着重解决实操力。尤其注重实战解析和现场答疑，以极强的实战性和可操作性闻名培训界和企业界。

【适合对象】

董事会、销售总监、公关总监、市场总监、行政总监等需要与政府和国企打交道的人。

【课程内容】

官场文化篇

第一单元 如何正确看待与处理中国政商关系？

1. “政商关系”----“0”和“1”的游戏？
2. 处理政商关系为何是对企业家最大、最复杂的功课？
3. 各级政府的决策流程与特点习惯与国外有哪些不同？
4. 如何成功的与政府打交道，争取到政府的支持？
5. 合规建设公关管理机制与公关战略的原则和技巧；

第二单元 新形势、新官规及新文化 □

1. 政府决策流程图图解
2. 政企领导的核心利益和风险；
3. 政府官员的显形需求和隐性需求；
4. 政府官员的处世原则和处事方法
5. 政府官员天天在想什么？干什么？

6. 官场禁忌：淡定从容，避开“雷区”。

公关技巧篇

第三单元 政府公关实操技巧

1. 如何破冰建立同政府职能部门的关系？
2. 企业和政府应当建立什么样的关系？
3. 政府公关-高层营销-顶层公关等七种武器；
4. 如何长期交往和持续维护政府关系？
5. 政府事务专家是怎样炼成的？素质与技能如何提升？
6. 同政府建立起相互信任、彼此共赢关系的路径与方法；

第四单元 政府公关流程及技巧

1. 政府公关之 N 种通路搭建方案；
2. 战略清楚、战术到位、攻坚得力的公关过程；
3. 公关不是搞腐败，送礼也要有技巧；
4. 如何邀请官员出席宴会、宴会座位安排、宴会气氛如何调节；
5. 企业接待政府访团的流程设计和操作技巧；
6. 如何在不同场合谈工作，办公室内外不同的谈话如何进行？
7. 模拟实战演练：缺乏资源情况下，如何成功敲开政府的大门？

第五单元 案例讨论

1. “攻人攻心、重情轻物”的政府公关实战全流程；
2. 争取资源政策、政企订单，和常规套路大有不同。。。