

产业地产/产业园区招商全攻略

培训思路

本专题培训全面系统地“解读招商大背景”“研析招商总战略”“梳理招商全通路”“构建招商特战队”“演绎招商实战法”“规避招商隐风险”。培训内容遵循战略高度、实战角度，引用丰富现实案例，推出鲜明独到观点，层层关联、环环相扣，全方位解读、构划产业地产/产业园区的招商实务工作，力求通过“势·道·术”的全攻略，实现园区招商的“大满贯”。

培训对象

- 产业地产公司或产业园区项目的高管及中层经营管理人员；
- 转型经营的传统地产开发商的从业人员；
- 高新区、开发区管委会各级领导及招商运营人员；
- 孵化器、众创空间以及相关中介服务机构人员；
- 政府产业规划管理人员、招商部门人员；
- 区域经济、产业经济的研究人员等。

课程提纲

一、 招商形势研判

1. 产业地产发展趋势，不知大势怎前行
2. 产业地产开发模式，寻定发展的路径

3. 九通一平全新诠释，产业地产新模式
4. 园区项目选址策略，好似投胎来定命
5. “物产商”并举，产城融合不是虚的
6. 企业选择园区要素，知己知彼方不殆

二、 招商战略构划

1. 全攻全守招商攻略，打一场立体战争
2. 园区招商之六部曲，环环相扣步步赢
3. 园区产业规划定位，亦繁亦简看资源
4. 空间规划建筑设计，须瞄定区域客群
5. 招商营销推广媒介，新旧媒体玩组合
6. 园区宣传包装策略，营销卖点进化论

三、 招商渠道搭建

1. 招商渠道搭建扩展，渠道为王永为王
2. 园区公共关系管理，公关招商走偏锋
3. 园区客户关系管理，智商情商不可少

四、 招商战法联动

1. 产业招商·政策先行，备好粮草好出征
2. 产业链招商大手笔，玩转链系见真章
3. 物以类聚·人以群分，圈层招商画好圈
4. 以商招商·以信传信，里里外外在口碑

5. 活动招商火之又火，成败之间有玄机
6. 热话题爱上新网络，园区招商 CP 档
7. 产业招商渐行其道，有钱任性招大商
8. 品牌营销·借势造势，竖大旗聚揽八方

五、 招商团队建设

1. 招商体系组织架构，因循规模与战略
2. 招商人员素质培养，强战队保驾护航
3. 招商人员高效组合，组建海豹突击队

六、 招商危机管理

1. 招商危机事件类型，分门别类有应对
2. 招商危机事件管控，原则在先防风险