

取势·明道·优术

——产业地产/产业园区招商全攻略

培训思路

从分析产业地产/产业园区发展大势入手，首先让参训人员知晓行业的现状与未来趋势，做到知己知彼，洞悉行业全景与走势；在此基础上就园区营商环境营造、宣传推广策略、招商招法等实务内容，明道优术，解析分享操作思路与具体方法；之后从招商管控和招商运营一体化的维度，解读如何提升招商绩效，并预判影响园区招商的危机事件，防患于未然；之后换位思考，设立基本的评价模型，分析（被招商）企业的综合背景、经营管理业绩与水平，以做到有的放矢的招商和选商。最后提出招商人员及招商团队的综合素质要求与培养模式，以确保招商工作全方位地顺利开展。

本培训遵循战略高度、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，全方位分析解读产业地产/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。

培训提纲

一、三生三世——产业园区发展趋势

从分析地产白银时代的特点、趋势入手，阐述产业地产/产业园区的现状、问题与发展趋势，从复合营运模式、建设操盘思路、招商运营特点等综合方面，让受训人员知己知彼，洞悉行业全景与走势。

二、环境造物——园区营商环境营造

从一家合资企业的投资选址指标谈起，在强调园区营商环境的重要性的同时，从产业基础环境、社会人文环境等诸方面阐述、解析园区营商环境建设与改进的途径、模式。

三、别具一格——园区宣传包装策略

就园区宣传包装内容、宣传包装准则、宣传推广媒介及创意传播法则等内容，给予全面的分析指导，分享内容兼顾程序化、系统化的实施推进方略，努力达成“风景这边独好”的园区品牌境界。

四、八仙过海——园区招商组合招法

从渠道、圈层说起，无论是网络传播、口碑传播、品牌营销，还是产业链条、龙头效应、活动撼动，乃至资本导入、产业带动、飞地经济，园区招商都

在八仙过海、各显其能。结合实际案例讲述纷繁多样的招商具体招法。

五、 有板有眼——园区招商过程管控

园区招商过程中主要涉及的组织管理、产业研究、招商定位、政策扶植、信息搜集、客户接待与拜访、产业招商与物业销售的区别管理等等，都是细密与繁琐的问题，如何把控？如何推进？个中技巧与经营门道值得缜密研究与真实实践。

六、 尽善尽美——招商运营服务一体

早期的、单纯的为招商而招商的思想和作法已经水土不服，当下倡导和践行的是招商运营一体化，乃至是产业与地产相融化，在招商绩效要求的前提下，怎样通过园区运营服务前置，来做好招商运营一体化，且听细细道来。

七、 防微杜渐——招商危机事件管理

园区的意外事件、危机事件绝不容小觑，否则园区很可能面临一朝被咬、元气大伤的窘境。不妨让我们分析了解一番园区有哪些危机事件和一旦发生如何处理应对？！

八、 慧眼识珠——新兴企业招商评鉴

新兴产业企业是园区招商、产业集群的目标客户单位，但企业良莠不齐，如何去伪存真、去劣存良，本培训将提供一套基本的评价模型/参数，为园区招商、选商奠定良好的基础，并就“政策饭一族”做出理性提示及应对方略。

九、 多彩多姿——招商人员素质培养

产业地产/产业园区是一跨界领域，新时期、新环境下，园区招商人员的素质培养、招商团队的密切配合，是关系园区招商的关键问题，挥之不去、常年困扰。对此，本培训将结合现实案例乃至实战模拟，给予风趣性的解答。

※以上内容将根据实际需求及行业发展最新情况予以适当补充调整