

# 科学有效的招商引资与谈判技巧操作与实务

## (黄静老师)

### 一、 科学有效的招商引资操作与实务 (替代性议题)

#### 1. 招商引资科学有效的标准

- 1) 整合资源的力度
- 2) 整合资源的形式
- 3) 整合资源的效率
- 4) 整合资源的效果

#### 2. 招商的新背景

- 1) 一带一路
- 2) 亚投行
- 3) 互联网+
- 4) TPP 及其影响

#### 3. 招商引资的原理

- 1) 招商引资需要知彼知己
- 2) 投资人的 7 种空间行为
- 3) 温州地区产业转移规律
- 4) 投资人投资决策的影响因素

#### 4. 投资决策流程

- 1) 投资决策流程
- 2) 项目融资需要的材料

## **5. 资源整合与整合资源**

- 1) 如何导入 5 种政务资源
- 2) 商务资源展示与配置
- 3) 提供几种商务资源
- 4) 如何利用外媒
- 5) 招商引资演播片解说

## **6. 招商引资该做哪些工作**

- 1) 投资环境工作成果的运用
- 2) 投资机会体系的构建
- 3) 如何在产业链上进行合作
- 4) 怎样开展价值链上的合作
- 5) 怎样利用供应链壮大自己企业
- 6) 利用可持续发展与新兴技术发展当地经济

## **7. 招商方法与实施**

- 1) 22 种招商引资形式与招商工具
- 2) 招商会议全新流程设计与效果控制
- 3) 新闻媒体的组合与利用
- 4) 招商引资案例分析：武汉市、菏泽市、河南省陕县、白山市、贵港

市等

5) 招商引资如何精耕细作

## **8. 给城市招商引资的建议**

# **二、 招商引资谈判技巧与实务**

## **1. 招商引资流程与商务谈判**

- 1) 招商引资任务体系
- 2) 招商引资流程结构
- 3) 商务谈判贯穿整个招商引资过程

## **2. 商务谈判的对象**

- 1) 项目总监
- 2) 风控总监
- 3) 投资委员会/董事会

## **3. 商务谈判的方法与策略**

- 1) 关联对手跟踪分析法
- 2) 专利情报分析法
- 3) 合作竞争法
- 4) SWOT 分析法
- 5) 招商谈判策略组合

## **4. 商务谈判的资料准备**

- 1) 项目与外围资料内容

- 2) 资料载体形式

## **5. 商务谈判的细节与技巧**

- 1) 谈判队伍的组织

- 2) 谈判知识结构

- 3) 谈判的权利结构

- 4) 信息展示提供手段

- 5) 政府在 BOT 项目谈判中应注意的法律问题

## **6. 商务谈判案例分析**

- 1) 白山市矿泉水资源开发招商

- 2) 贵港市港口项目招商