

政商关系与政府事务公关

中国做企业，不与政府打交道，几乎不可能，只是和大政府和小政府接触的区别而已。想把生意做好、做大，一定要修炼这门课。经纬皆术是过程，道法自然是上佳的境界；对于很多企业来说，市场中的 2/8 成为宿命的标记，企业与政府的结合带来的利润率远远超过总利润的 50%， “习水性者生”已成为定律。我们很早就知道与不同的政府部门打交道是一项长期的战略，是企业实现利润甚至实现跨越式升级最为重要的因素之一，与政府的关系从无到有，如何从零开始直至圆满结束。然而，只有足够的关注是远远不够的，让我们向红顶商人借鉴一下做生意的艺术吧，在回顾中学些真东西。。。。。

与政府接触难度大、重要性强、与不同的政要接触复杂程度高；
企业家们需要哪些综合素质和沟通能力？
如何发现、识别、抓住与政府沟通的机会？
怎样借助政府的力量打造企业的商业帝国？
如何分析、判断、识别、把握好政府的决策链？
如何塑造、掌控与政府沟通的优势状态？
如何知己知彼，策略在握，稳扎稳打；
如何从不利形势到有利形势，从有利形势转化为最终成功？
怎样长期保持与政府的合作关系？

课程特色

- 1、本课程萃取近 20 年咨询、培训经历之精华。
- 2、讲师均具多年政府和企业高管营销的实战经验，又有多年与政府打交道及项目的背景。理论高屋建瓴，策略博采众长，实战性指导性强；
- 3、课程以具体事例为核心，一气呵成，思路清晰，使学员能够通过两天的课程全面系统的掌握与政府部门交往的技巧和策略。
- 5、通过培训，学员将与政府交流的思维模式、技巧、策略完美融合，继而迅速提升使用策略和技巧的运用和把握全局的能力；

授课对象：

各企业老总、营销/公关总监、区域经理/大客户经理以及资深大客户销售人员

课程内容

第一部分

企业与政府的关系
与政府沟通的重要性和必要性
政商合作的趋势
企业处理政府事务的六大误区
政府官员与企业之间的三大关系
如何理解政府的功能
什么情况下政府愿意和你坐下来沟通

与政府接触的前期准备要点

第二部分

如何成为政府沟通专家

怎样寻求政府部门的支持

了解政府工作的程序

与政府工作人员的沟通方法

政府工作人员的心理分析

怎样了解他们的心理需求和状态

客观评估你与他们的关系（密切程度）

成为紧密合作伙伴的路线图

接触过程中的几个敏感区域

引导达成合作的技巧

第三部分

政府机构运作程序

决策程序的确定

如何与政府部门的不同官员打交道

决策链及政府内部人脉关系的把控

怎样把握住关键人物

如何弄清每个人的内心真实想法

在全部决策过程中如何做到积极、主动

分析每个人的作用及角色的工具

获得每个人的支持是成功的关键

应对的行动策略和方案

怎样与他们保持长久的交往

第四部分

争取政府支持的六大关键点

必须遵守的重要原则

与官共舞的要领和心得

如何解决政府内部的对你的建议的争议

中国官员的主要性格表现形式

企业人员必须遵守的原则和处理事情的方法

维系长久关系的秘诀

第五部分

如何同政府机构建立一种建设性的合作关系

怎样促进企业和政府相互促进，达成双赢的结果

政府部门对你的作用和功能

恰当借助政府的影响扩展业务、建立声誉

同政府建立起相互信任的合作关系

第六部分

个人行动计划

制定个人思考和行动计划书，达到学以致用

形式：讲述\测试\练习\小组活动\案例分析

讲师背景信息

擅长方向：政府关系处理、人际关系沟通、大客户及人脉处理

精通集团采购特点与方式,同时,熟悉政府事务关系.

课程特色：高端实战，塔尖模式；讲别人不敢讲，言别人不便言，以专业良心评估培训效果。

经历了从一线业务员到企业总经理、从职业经理人到职业培训师转变，在多家国内外知名企业工作的20年内，创造了赫赫业绩和多项纪录。在工作中总结了大量的实战经验，在市场营销、项目策划、推进、心理研究、营销团队建设、营销管理等领域均有理论和实践的深厚积累和造诣。

大量的经典实战案例全部原创、独一无二的！课程全部来自一线,针对企业实际问题而设计,提高企业相关人员的实操能力。课程大量采用讲授、亲身实景案例、工具提供、现场角色扮演等形式，注重方法与企业实务相结合，强调学员心得交流及经验分享。