

国际项目市场开发与商务运作实务

课程概述：

深入了解并掌握大型设备出口及本地销售的市场开拓的基本流程和方法；

全面了解国际项目投标流程、报价技巧及商务谈判的相关知识；

目标国家政经局势走向与商务运作的特点；

海外市场开发的非技术风险辨识与防范。

课程时间：面授 2 天（13 小时）

学习对象：公司海外业务负责人、销售人员、商务人员及其他相关人员等

教学形式：讲师讲授、案例分析、讨论分享、实战演练等

课程内容：

引言 华为国际市场开发的经验与借鉴

第一部分 国际项目的获取与销售运作

1、国际项目的销售运作模型介绍

2、十步功成——大型国际项目销售运作综述

(1) 明晰政治环境

□如何理解并顺应地缘政治对国际工程项目的影响□

□如何理解并顺应双边关系对国际工程项目的影晌 □

□如何运作好与国际工程项目相关的中国相关部委的关系 □

□如何运作好与国际工程项目相关的目标国的政府关系

□练习：某国政府项目情势辨析

(2) 落实资金来源

□传统的债权融资模式：两优贷款、出口信贷、资源换贷款等 □

□新兴的股权融资模式：亚投行、政策性基金等 □

□海外 BOT 和 PPP 的融资模式：国际项目融资 □

□融资项目的结构设计和复杂项目应对

□练习：某国政府项目融资策略设计

(3) 建立情报支持

□情报搜集对国际项目的重要性及“灰度理论” □

□商业情报搜集的五大类方法：公开渠道、直接观察、关联人脉、结构设计和

灰度地带 □

□商业情报搜集的组织建设和业务人员的素质要求

□练习：某竞争项目情报搜集练习

(4) 完备竞争措施

□竞争策略：成本领先、差异化和聚焦 □

□国际项目运作的四大竞争措施：品牌、商务、方案和关系

□练习：公司国际项目运作竞争措施研讨

(5) 树立良好品牌

□如何进行国际项目运作的品牌包装 □

□如何进行国际项目运作的品牌活动 □

□产品交付与持续的品牌提升

□练习：公司国际项目品牌运作研讨

(6) 获取项目信息

□一般从哪些途径获取国际项目信息 □

□如何甄别已获取的国际项目信息 □

□如何甄别融资类的国际项目信息 □

□练习：目标国进入时都要调查哪些关联信息

(7) 完善解决方案

□国际项目竞争差异化解决方案的逻辑 □

□技术、产品、交付、融资与运营

□练习：公司现阶段目标项目解决方案研讨

(8) 夯实客户关系

□华为客户关系模型：组织、关键与普遍的客户关系架构 □

□如何提升与关键客户的关系 □

□国际项目代理的作用和筛选原则 □

□项目 Coach 的作用、与代理之别及筛选原则

□练习：公司现阶段目标市场客户关系策略设计

(9) 赢取国际投标

□国际招投标的常见模式与流程 □

□国际招投标的组织与报价策略 □

□灵活运用投标的辅助策略 □

□国际招投标中的报价技巧

(10) 完成商务谈判

□国际商务谈判的流程和设计 □

□国际商务谈判前要做好哪些准备 □

□国际商务谈判的开局和内容设计 □

□谈判磋商的主要原则和常用策略

第二部分 目标国家政经局势走向与商务运作的特点

- 1、西方政治体系与运作逻辑简介
- 2、美国、英国、澳大利亚商务特点与应对策略
- 3、南亚国家政经局势、与中国外交趋势分析、商务特点与应对策略
——以印度、巴基斯坦为例
- 4、中东国家政经局势、与中国外交趋势分析、商务特点与应对策略
——以以色列、沙特、伊朗为例
- 5、东南亚国家政经局势、与中国外交趋势分析、商务特点与应对策略
——以马来西亚、泰国为例
- 6、非洲国家政经局势、与中国外交趋势分析、商务特点与应对策略
——以埃塞俄比亚为例
- 7、俄罗斯与中亚国家政经局势、与中国外交趋势分析、商务特点与应对策略
——以俄罗斯为例
- 8、拉美国家政经局势、与中国外交趋势分析、商务特点与应对策略
——以巴西、阿根廷为例
- 9、公司当前业务发展策略互动与研讨

第三部分 海外市场开发的非技术风险辨识与防范

- 1、政治风险的识别与防范

政治型、经济型、社会型与其他型风险及案例研讨

2、经济风险的识别与防范

汇率、外汇管制、通货膨胀、政府违约风险及案例研讨

3、非传统安全风险识别与防范

海外差旅、疾病、骚乱与恐袭、治安风险及案例研讨

4、法律风险的识别与防范

强制代理、商业贿赂、法律变更、国际制裁风险及案例研讨

第四部分 总结