

海外公共关系与商业环境建设

课程简介：

企业在海外市场拓展和运营过程中离不开良好的商业环境，这其中的重要利益相关者就是政府部门。企业在拓展市场需要中国政府驻外机构和当地政府的支持和帮助，要想获得政府的支持并进一步利用和整合相关政府资源拓展海外市场，同时保障海外机构安全运营，必须与政府建立必要的联系和沟通渠道。本课程以海外市场拓展的标杆企业华为公司为范例，总结了中国企业拓展海外市场期间如何进行公共关系活动，特别是政府关系公关工作以及如何利用政府资源推动当地业务发展和建立有益于公司在当地发展的商业环境的宝贵经验和拓展政府关系的优秀实践案例。

课程对象：

企业高层、海外事业部主管、海外机构骨干员工

课程收益：

- 了解海外商业环境的概念和特点
- 了解海外公共关系拓展实践要点；
- 掌握规划和拓展海外政府关系的方法；
- 熟悉公共关系在海外市场的重要作用；
- 学习如何利用政府资源推动业务发展。

授课方式：

讲授、小组讨论、案例分析、课堂答疑

课程大纲：

课程模块	主题
一、海外商业环境与公共关系概念及作用	1、 海外商业环境的构成 2、 海外商业环境的三类重要利益相关方 示例：华为划分的九类利益相关者 3、 海外公共关系的理解 4、 海外公共类客户关系投入与市场发展阶段的匹配 5、 海外公共关系的作用与价值 示例：华为海外公共关系部的职责范围
二、海外公共关系规划与策略	1、 海外公共关系规划的三个首要问题 2、 海外公共关系规划的三个原则 3、 海外公共关系规划的步骤 4、 海外公共关系的特点与策略 ◆ 海外公共关系的区域特点 ◆ 海外不同区域工作重点与策略 案例：华为公共关系体系组织架构
三、海外政府关系拓展与资源整合	1、 海外政府关系范围与政府职能 ◆ 海外政府关系涉及范围 ◆ 当地政府组织结构与职能了解 ◆ 中国驻外机构与国内相关机构 2、 海外政府关系拓展实施 ◆ 政府关系拓展三步曲

	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 政府决策模式 ◆ 政府对企业的需求 ◆ 政府关系拓展的特点 ◆ 海外政府关系建立的重要尺度 <p>案例：华为使领馆关系拓展方法与经验</p> <p>3、 利用政府资源拓展海外市场</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 利用政府资源推动业务发展 <p>案例 1：利用使馆关系加强与客户高层互动</p> <p>案例 2：通过政府关系推动销售进度</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 利用政府渠道进行项目融资 <p>案例 1：中非峰会成果</p> <p>案例 2：安哥拉石油框架下项目</p>
<p>四、海外公共关系拓展常用方法与案例</p>	<p>华为海外公共关系拓展常用方法与案例</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 高访 ◆ 邀请公司考察 ◆ 回访 ◆ 文化交流平台 ◆ 高层宴会 ◆ 参与大型经贸交流活动 ◆ 邀请出席剪彩仪式 ◆ 社会公益活动 ◆ 当地重大节日 ◆ 加入行业协会 ◆ 举办夏令营