

# 工程项目商务策划管理培训

## ● 课程的背景和价值

建筑施工企业面临着极为严峻的市场环境，材料和劳务价格和成本不断上涨，各层次各领域工程企业竞争激烈，同时发包方一直在严控和压低投资、低价中标、总包管理费用低的情况屡见不鲜，施工建设企业的项目经营日益困难。

**提高造价、合约与商务协同控制能力成为工程企业生存、发展的生命线！“履约是前提、策划是手段，技术是保障、盈利是目标”。**尤其在工程总承包项目管理中，必须脱离只以土建为主的思维方式，要对项目管理目标、资源组织与合约方式、项目运行管理标准设想、项目主要风险与对策等进行全面的策划，通过强化商务与设计、施工、分包分供的联动机制，实现项目的目标达成和企业效益的实现。通过本课程的学习，建立项目经理和项目团队及企业商务、造价预算等人员的素质能力，通过充分学习和运用商务策划的方法，提高企业对工程建设项目的策划创效能力。

## ● 授课讲师：

敖建强老师 国内资深项目管理专家讲师，16年的项目管理从业及企业咨询授课经验，为中建八局、中建三局、中建四局、中建七局、中建国际投资、中铁建、中交集团、中南建设、华侨城、SOHO中国、绿地集团、绿城集团、复地集团、华发集团、南通四建、中天集团、天齐建设集团、红旗置业集团、鞍钢工程建设公司、中石油管道局、中船重工、中车集团、中冶集团、中铁建设、中铁电气化、平高电气、国家电网、中国移动、中电投、葛洲坝、华为、神华集团、泰达建设、中广核、晶科电力、无锡地铁集团、中海油建设、胜利油田海外工程、中国电建、中国能建、中国通信建设集团、中国节能集团等国内外百余家工程业主、EPC总承包、施工总包企业等提供了高质量的项目管理培训，培训了上万名项目经理及项目管理专业人才。

## ● 课程大纲

### 一、项目商务策划的概念

1. 什么是项目成功管理的目标？
2. 赢得效益-项目三次经营的理念
3. 谁是项目降本创效的责任者？
4. 项目策划与项目管理策划
5. 项目全生命周期商务策划的范围与内容
6. 分析研讨：EPC总承包和施工总承包商务策划的差异
7. 案例：某大型承包商的商务策划及效益体现

### 二、项目投标的商务策划

1. 项目投标策划的基础和前提
2. 成本管控的基础：如何做好标前策划？
3. 项目成本测算和报价技巧
4. 项目的盈亏分析和化解措施表
5. 实例：项目不平衡报价的应用
6. 商务策划-项目合约规划

7. 商务策划书编制的原则
8. 案例：某总承包项目商务策划书

### **三、合同及履约商务策划**

1. 合同风险的分析与化解对策
2. 合同相关条款的洽谈及反馈
3. 投标与合同交底

实例：某商业地产项目的合同商务策划管理

### **四、项目施工商务策划（动态）**

1. 项目目标成本
2. 商务策划-开源策划
3. 商务策划-节流策划
4. 商务策划-资金策划
5. 总包管理策划：商务与设计、施工的联动策划

案例：EPC总承包项目全流程造价与费用控制流程

### **五、项目结算商务策划**

1. 竣工结算阶段的商务策划内容
2. 项目结算工作策划
3. 变更及索赔管理策划
4. 结算中的争议问题解决策划