

《EPC 总承包项目市场开拓与标杆借鉴》

课程背景：

EPC 工程总承包模式是政府近年来力推的，但许多想参与工程总承包的企业却没有系统市场开拓思路，他们往往在招标信息公布后，才能获得项目信息，于是抓紧通过找关系或低价等试图中标；也有的企业在客户有建设意向后就跟进，但却不会展示、突出自己的专业优势，不知道前期客户沟通的重点和过程要点。

许多企业老板认为营销就是拿单，成功签订合同固然重要，但只是工程市场开拓的一个环节，更重要的是后面的履约与交付。一次不成功的交付会让企业以后更难取得项目，而一次成功的交付会让你从 1 个项目到 10 个项目。那么 EPC 项目全过程市场开拓有哪些要点，具体如何做呢？

此课纲融合了刘祥老师以往与众多企业、客户的探讨、交流，融合了刘老师对 EPC 课程中学员的高频问题分析，结合了刘老师多年的项目开发全过程管理实践与专业研究，借鉴了中建、华为等标杆企业的工程营销管理实践。

课程收益：

- 1 了解 EPC 基本知识及主要政策和各方主要风险
- 2 掌握 EPC 工程市场开拓主要内容及 6 个环节
- 3 理解 EPC 项目全过程战术营销与战略营销关系
- 4 学习中建华为等标杆企业的 EPC 项目营销实践
- 5 掌握 chatGPT 等技术在 EPC 项目营销中的应用

课程时长：1-2 天

课程大纲：

一、EPC 总承包概述及主要政策及市场分析

1、EPC 管理主要政策及项目风险。目前的 EPC 项目主要是政府投资类项目及国企与央企背景的地产公司，民营企业项目的 EPC 项目不多

1.1 某 EPC 项目 2000 万索赔案例

1.2 必须掌握的 EPC 项目招投标主要规定

1.3 EPC 的初衷与现实-目标、优势、环境

1.4 EPC 风险来源-甲方没有做好准备、乙方没有能力、责任风险不匹配

1.5 EPC 项目的 8 大风险-功能与品质需求变化、招标文件太笼统尤其是设计要求、乙方图纸质量及进度风险、EPC 单位评选、采购风险、变更风险、投标时间短导致计量风险、对专业分包的控制风险

2、我国目前主要的 EPC 模式

2.1 EPC 误区-不是只有设计采购施工一体化一种模式，有全项目 EPC、某专业的 EPC、扩初后的 EPC

2.2 政府投资项目的管理要求

二、EPC 项目市场开拓的 6 个关键环节与要点

1、EPC 市场开拓的含义及 6 个关键环节

1.1 什么是 EPC 的市场开拓

1.2 线索梳理与接触环节-建立关系，获取进一步信息

1.3 产品展示和技术支持-展示优势，赢得信任和意向

1.4 投标报价和商务谈判-标前引导，未战先胜及诚意

1.5 合同签订时环节-高层建立联系及双方，庆典礼仪

1.6 项目实施过程中-分层级的定期交流，关注敏感点

1.7 交付及维保阶段-让客户惊喜的交付仪式及快速反应

2、EPC 项目市场开拓的操作要点

2.1 第一次拜访客户拜访的印象管理-拜访策划要想清楚、写清楚并表达清楚

2.2 持续提升客户关系-客户痛点分析、强化关系 4 方法，积累客户信用的 4 个维度

2.3 客户考察公司及项目的实操重点-接待流程、接待策划、考察实施与分析

2.4 从个人关系到公司关系的拓展。工程项目开拓不能建立在纯粹个人关系的基础上，那样会比较危险。建立良好的组织关系的 5 个条件，建立良好组织关系的 5 种方法

2.5 EPC 项目营销会议及其管理要点。

2.6 EPC 项目营销的商务应对。客户要求降价怎么办？如何巩固公司的优势市场？客户如果不付款怎么办？

3、EPC 项目开拓的主体及责任落实

3.1 营销部、区域、公司

三、EPC 项目的市场开拓，从战术营销到战略营销

1、EPC 项目从线索、机会点到标前沟通。项目信息满天飞，哪些项目线索靠谱，1.1 哪些线索能转化成真正的机会，哪些机会值得投入大量精力争取？只有对项目信息进行管理决策，才能保证 EPC 项目开拓的高效。

1.2 项目建设的关键流程与 EPC 项目的线索关系。招投标网站发布招标消息才介入，这样的 EPC 项目成功概率太低！

1.3 华为、中建等标杆企业的项目线索管理借鉴

1.4 标杆如何提前与客户沟通，引导客户，实现投标的未战先胜

2、招标文件的分析与投标策略

2.1 某项目招标文件分析案例-质量标准不明、合同价格组成不可控、项目审批手续界面不清、关键条款如开工等不符合 EPC 现实

2.2 投标后甲方压价怎么办，甲方要求签订阴阳合同怎么办？

四、EPC 模式下设计等关键供应商的营销管理

在市场上要获得成功，就不可能单打独斗，核心战略供应商资源是 EPC 项目成功的关键，如何吸引对项目成败攸关的设计等单位呢？

1、设计管理是决定 EPC 项目成败的关键

1.1 如何合适的设计单位

1.2 效果与成本招采协同-设计选样与招采选样

1.3 设计关键质量的管控

1.4 EPC 项目总承包方的设计管理策略-EPC 下图纸会审需要吗？谁来组织确认图纸质量？如何解决工程造价超概算、设计影响施工等问题

2、EPC 项目总承包方的设计管理

2.1 设计管理组织架构选择与要点

2.2 对设计人员的考核与激励-限额设计及实施

2.3 项目管理部核心人员的要求。不能是传统的施工管理人员，项目经理、总工、2.4 商务及采购人员必须同时具备设计与施工的管理经验，如果没有怎么办？

2.5 某某 EPC 总承包项目案例。项目为设计单位施工单位联合体中标，施工单位为牵头方，设计优化节约五千多万，奖励项目设计 200 多万，取得了工期、质量、利润等多种效应。

五、ChatGPT 时代，EPC 工程开拓的新路径与突破

1、EPC 总承包的主要市场分类。房建如厂房、保障房住宅、学校、医院、写字楼、酒店、体育与文化场馆等，市政项目如轨道工程、市政道路、公园，环境治理项目如水处理、土地整理与污染治理，以及文化农业与旅游等融合的项目。本章以房建项目为例。

1.1 各类项目的投资主体及诉求分析

1.2 各类项目的技术难点及重点拆解

1.3 主要房建项目技术研究的步骤

2、ChatGPT 时代，如何让 EPC 市场开拓更高效

2.1 chatGPT 在了解对手中的应用

2.2 chatGPT 在技术研究上的应用

2.3 chatGPT 在商务谈判中的应用

交流、总结

备注:此为初步课纲,具体内容可能会根据培训时长、学员及企业情况局部调整、优化