

二十大背景下工程企业市场营销“开疆拓土”乡村振兴特训班

“六划思维”助力建筑业搭建乡村振兴大舞台

----推动建筑企业与地方区域经济高质量可持续健康发展

课程大纲：

前言

第一部分 乡村振兴与建筑业相关政策梳理解读

- 一、国家部委层面政策法规
- 二、地方政府层面政策法规
- 三、土地与相关产业政策法规
- 四、农业金融相关政策法规
- 五、农村建设相关政策法规
- 六、生态环境治理相关政策法规

【依据学员情况实际 交流互动 答疑解惑】

第二部分 工程企业市场营销策划与方法技巧

- 一、工程企业市场营销模型与技能探讨
 - (一) STP 营销与“利剑”模型
 - (二) “六划思维”助力项目信息开发与筛选落地
 - (三) 建立信任五要诀
 - (四) 差寻格局与组织探索与角色识别
 - (五) 营销技巧与策略分析
- 三、工程营销 WBS 实战工具运用实践
 - (一) 六韬三略与 WBS 思维导图

(二) 营销项目化管理的基本步骤 (特征, 工具, 方法)

(三) 信息跟踪需求分析 (特征, 工具, 方法)

(四) “内线”开发采购流程 (特征, 工具, 方法)

(五) 评估客户评估机会 (特征, 工具, 方法)

(六) 解决顾虑选择方案 (特征, 工具, 方法)

(七) 投标计划操作实施 (特征, 工具, 方法)

四、营销项目策划

(一) 卓越策划 – 营销案例分享

(二) 工程营销市场策划 – 策划基本路线图

(三) 工程营销商业模式策划

(四) 工程营销中的管理模式策划

五、营销项目实施

(一) 营销项目实施过程中的关键线路与四项关键工作

(二) 高品质沟通与需求识别

(三) 高层的语言工具 SPIN 模型

(四) “述标”项目实施重要的一环 – 案例分享

(五) 营销实施之报价策略 (业务类型与不平衡报价)

(六) 营销实施之投标要点实务 (卓越标书六要素, 投标反策划、投标 WBS)

(七) 营销中的商务礼仪、局势分析和谈判策略

六、营销项目收尾

(一) 营销工作中的红线思维

(二) “审核 VS 评审 VS 审批 VS 审计 VS 批准”辨析

(三) 营销团队建设与绩效分配

(四) 时间管理与营销的职业素养

【依据学员情况实际 交流互动 答疑解惑】

第三部分 二十大背景下建筑企业参与乡村振兴项目困局破解探讨

一、如何协助地方政府乡村振兴发展战略规划落地

(一) 如何进行乡村振兴下的“三块地”政策详读和案例

(二) 如何打造产业规划与产城一体化的发展

(三) 如何规划主导产业和特色产业的培育与发展

(四) 关于市场化运作和融资难题的相关困局

(五) 如何建立和完善统筹城乡发展的社会保障体系

二、乡村振兴的投融资模式创新与市场营销探讨

(一) 乡村振兴中的人居环境打造与基础设施建设模式

(二) 基于融资平台的乡村振兴融资模式创新

(三) 经典案例解析：乡村振兴的“仙桃模式”

三、建筑企业如何参与乡村振兴项目突破重围谋求发展？

一、业务转型

(一) 农村土地整理流转

(二) 城乡融合

(三) 安居工程

(四) 特色小镇

(五) 现代农业功能区

- (六) 田园综合体建设
- (七) 经营性土地开发
- (八) 存量资产经营管理

二、市场开发

- (一) 畅通对内对外营销通道，全面提升高端营销能力
- (二) 建立全员营销体系，补齐市场开发短板
- (三) 提前深入了解目标市场，积极推进属地化经营
- (四) 深入市场研究探索，创新升级商业模式

【依据学员情况实际 交流互动 答疑解惑】

第四部分 乡村振兴项目土地集约化利用与 PPP 模式应用实践

一、农业农村发展中土地集约化利用

- (一) 农村土地利用与指标流转相关政策解读
- (二) 农村土地与乡村振兴产业联动
- (三) 乡村振兴土地利用方案探讨

二、乡村振兴（农业项目）PPP 模式

- (一) 农业 PPP 的政策文件解读
- (二) 农村的基础设施和公共服务设施采用 PPP 模式
- (三) 一二三产业融合 PPP 项目案例分析
- (四) 田园综合体 PPP 项目案例分析

【依据学员情况实际 交流互动 答疑解惑】

第五部分 乡村振兴产业融合项目发展模式与路径探讨

- 一、我国农村产业融合发展示范园发展中存在的问题
- 二、农村产业融合发展示范园的概念、特征及结构体系
- 三、建设农村产业融合发展示范园的原因、发展思路及价值链演化
- 四、农村产业融合发展示范园区的创建类型、数量、条件与程序
- 五、农村产业融合发展示范园区的策划暨一、二、三产业协同发展
- 六、PPP模式建设农村产业融合发展示范园的关键因素及运作思路
- 七、发达国家现代农业园区的发展模式及借鉴

【依据学员情况实际 交流互动 答疑解惑】

第六部分 建工企业参与乡村振兴项目市场拓展与业务能力提升探讨

- 一、建工企业参与“乡村振兴”项目的 10 个方向及项目拓展思路
 - (一) “未来田园社区”示范项目
 - (二) 联建联营示范村项目
 - (三) 多村共创中心村项目
 - (四) 一二三产业融合发展先导区项目
 - (五) 民宿产业投建管运退合作项目
 - (六) 特色小镇标杆项目
 - (七) 教育研学示范基地示范项目
 - (八) 现代农业示范区项目
 - (九) 全域旅游新业态平台项目
 - (十) 农林文旅康产业融合示范项目
- 二、乡村振兴战略给建工企业带来的市场机会分析

- (一) 道路桥梁方面
- (二) 污水处理方面
- (三) 水环境综合治理方面
- (四) 固废处理与资源化利用方面
- (五) 水利水务方面

三、建工企业参与乡村振兴项目市场拓展与业务能力提升探讨

- (一) 清晰国家战略和政策走向，把准地区发展脉络
- (二) “六划思维”前置策划，构建项目池+资金池
- (二) 与政府方共同培育项目，提供一体化解决方案

1.关注和提前对接金融机构

2.创新市场开发模式

3.提升项目投资策划能力

4.以甲方思维谋划项目

四、“四资五以六划七钱”新思维提升工程市场业务拓展能力探讨

- (一) “四资理论”盘活区域资源
- (二) “五以联动”构建市场活力
- (三) “六划思维”统筹项目落地
- (四) “七钱体系”破解资金难题

【依据学员情况实际 交流互动 答疑解惑】

第七部分 乡村振兴市场业务拓展与业务能力提升风险分析与防范对策

一、乡村振兴项目风险点分析

- (一) 市场风险

(二) 政策风险

(三) 信用风险

(四) 法律风险

二、乡村振兴项目风险防范对策

(一) 防范“样板化”流于“同质化”

(二) 防范“铺摊子”变成“烂摊子”

(三) 防范“政府包办化”导致“主体错位化”

(四) 防范“盲目圈地化”趋于“发展非农化”

二、乡村振兴项目注意事项

【依据学员情况实际 交流互动 答疑解惑】

第八部分 “六划思维”助力建筑业搭建乡村振兴大舞台模型分析与注意事项

一、“六划思维”+“四次经营”实践模型组合分析

二、“投资建设运营一体化”+“全过程咨询”实践模型组合分析

三、“工程总承包”+“全过程管理”实践模型组合分析

四、“六划思维”助力建工企业参与乡村振兴项目市场拓展注意事项

五、“六划思维”助力建工企业参与乡村振兴项目市场拓展建议

【依据学员情况实际 交流互动 答疑解惑】

结语