

工程营销商务沟通与项目管理利润策划现场成本进度管控

课程内容：

第一天、《工程市场营销与商务谈判》

一、商务谈判与商务礼仪

1. 工程谈判的基本特点
2. “攻心为上”是谈的前提
3. 三维营销与不同层次的谈判
4. 谈判前需要做的工作与基本礼仪
5. 谈判中的“实际利益与人际关系”
6. 谈判团队
7. 谈判中的报价策略。
8. 商务沟通实施应对“六步走”
9. 商务沟通技巧之“恩威并施”
10. 商务沟通技巧之“欲擒故纵”
11. 商务沟通技巧之“思路清晰”

二、工程营销前期营销策划

1. STP 营销与“利剑”模型
3. 项目信息开发与筛选
4. 建立信任七要诀
5. 差寻格局与组织探索
6. 营销项目化管理的基本步骤
7. “内线”的开发与管理
9. 工程营销规划——策划基本路线图

三、工程营销实施套路

- 1 招投标策划——营销策划灵魂
2. 客户管理的关键点与重点
3. 营销实施之报价策略——利润源之合同策划
4. 营销实施之投标要点实务——卓越标书六要素
5. 营销中的谈判与局势
6. 营销工作中的红线思维
7. 纪委和审计最关心我们什么

第二天、《工程企业项目风险管控与利润最大化》

一、项目利润源策划

1. 建设工程管理与全生命周期视角下的利润分析
2. 风险与利润的此消彼长——建设工程合同的特点与风险分配
3. 看似无用的“定义”与“一般规定”却是利润之源；
4. 工程师角色和工程师条款的解读；
5. EPC 总承包 WBS、RBS、PCS、OBS 分解原则
6. 成也分包之——成的核心
7. 败也分包之——败的根源

8. 工程队、架子队……成了架子队的架子还有利润吗？

二、进度成本与分包风险管控与利润常见问题分析

1. 利润最大化之三个阶段、三个合同、五次估算、两次限额
2. 分包采购方式与工作流程（项目部 OR 公司采购中的纠葛）
3. 分包合同中的法规红线（建筑法及国办发 2017 19 号解读）
4. 施工分包合同无效的认定及典型案例分析；
5. 施工合同无效如何结算及典型案例分析；
6. 施工合同责任如何承担及具体实务建议；
7. 合适的保护实际施工人的问题及具体实务建议；
8. 工程变更及意外事件带来的风险及其防范；
9. 工程签证流程、签证内容及签证的技巧；
10. 工程索赔程序的具体操作以及索赔技巧；
11. 工程转包、分包的法律风险及防范措施；
12. 收尾总结。

三、工程项目结算与经济效益管理

1. 分包工程结算条件
2. 分包工程验收
3. 分包结算方式
4. 分包结算流程
5. 工程变更、索赔、签证、合理化建议与工程结算处理
6. 工程分包管理经济效益评价