

# 《工程项目精细化管理与案例解析》

课程提纲：

## 一、工程项目市场开发

- 1.1 工程项目市场环境
- 1.2 工程项目市场的挑战与发展趋势
- 1.3 工程项目营销的困境与决策原则
- 1.4 工程项目营销的特征与方法
- 1.5 工程项目营销策略创新
- 1.6 项目策划与跟踪
- 1.7 项目投标前的风险评估

## 二、工程项目投标

- 2.1 投标/不投标的决策
- 2.2 投标取胜的定位与策略
- 2.3 竞争对手的市场地位
- 2.4 管理与招标方（客户）的关系
- 2.5 投标的组织
- 2.6 投标团队管理
- 2.7 制定项目投标策略
- 2.8 标书编制
- 2.9 商务价格的确定
- 2.10 投标评估与决策
- 2.11 合同评审和签订
- 2.12 跟踪与澄清

## 三、项目执行

- 3.1 项目范围
- 3.2 项目组织机构与工作内容
- 3.3 执行计划
- 3.4 项目主要策略
- 3.5 项目程序

## 四、最终交付物移交

- 4.1 现场移交可交付物
- 4.2 最终可交付物的移交计划及竣工工作流程
- 4.3 相关规定与程序

## 五、项目关闭

- 5.1 项目关闭
- 综合管理关闭
- 合同关闭和财务结算
- 5.2 项目关闭计划
- 5.3 确认项目关闭
- 5.4 执行项目关闭管理
- 5.5 执行财务结算和合同关闭
- 5.6 收集和处理记录
- 5.7 准备项目关闭报告

## 总讨论