

课程名称：海外工程项目销售融资全案例研讨

课程概述：

本课程通过实战案例讲解的形式帮助学员全面深入的掌握海外工程项目销售融资的基础内容和相关技巧，通过研讨，抓取项目融资运作的本质，举一反三，能够结合自身项目的情况进行实际应用。

课程时间：线下1天（7小时）

教学形式：讲师讲授、案例分析、讨论分享

适合受众：

- 1、 对外承包企业管理层、海外市场负责人、海外销售骨干、海外投融资人员等；
- 2、 本课程研讨较多，人数不宜超过 30 人。

课程内容：

导入：后疫情时代国际工程行业面临怎样的挑战？

一、国际工程销售融资的核心逻辑与融资模式特点

- 1、 【案例研讨】竞争态势下，某电力承包商的销售融资选择
- 2、 国际工程销售融资的核心逻辑
- 3、 国际工程销售融资模式的特点与应用场景
- 4、 华为海外高速成长的秘密

二、投建营的掣肘：国际项目融资为啥难搞？

- 1、 【案例研讨】孟加拉某参股发电项目融资结构简析
- 2、 关于项目融资：市场销售人员最该把握的关键点
- 3、 【案例分享】中电装备土耳其某项目的结构安排
- 4、 投建营一体化项目开发还需要关注点啥

三、国内金融机构如何评审海外融资项目

- 1、 【案例研讨】有足额担保的项目缘何失败？

- 2、国内金融机构评审海外融资项目的五要素
- 3、关于国内金融机构的政策性逻辑与商业性逻辑
- 4、海外融资项目运作：销售人员要干好啥

四、海外项目销售融资技巧之一：饱和攻击，强行突破

- 1、【案例研讨】华为如何拿下海外第一个大单
- 2、华为饱和攻击的理念与实战应用
- 3、企业间贷款失败的案例，从赞比亚政府违约说起

五、海外项目销售融资技巧之二：用好杠杆，以小博大

- 1、【案例研讨】如何把 300 万美元的生意做成 2000 万美元
- 2、【案例分享】不用担保如何启动 1000 美元的项目
- 3、运用杠杆开发项目的关键要点及适用场景解析

六、海外项目销售融资技巧之三：时间换空间

- 1、【案例研讨】1000 万美元的 BT 项目怎么搞？
- 2、什么是类地产融资模式及其应用范围
- 3、时间换空间技巧的关键要点及适用场景解析

七、海外项目销售融资技巧之四：宁短勿长

- 1、【案例研讨】3 年账期的项目到底走特险还是走卖贷？
- 2、如何深刻认知短期贸易融资与中长期项目融资
- 3、宁短勿长技巧的关键要点及适用场景解析

八、海外项目销售融资技巧之五：拆分

- 1、【案例研讨】担保不足的喀麦隆油库项目如何搞？
- 2、信用保险覆盖不了的那部分融资怎么搞？
- 3、拆分技巧的关键要点及适用场景解析

九、海外项目融资技巧之六：低息策略

- 1、【案例研讨】湖南建工在加纳输变电项目的创新
- 2、如何应对重债穷国融资难的问题
- 3、低息策略的关键要点及适用场景解析

十、海外项目融资技巧之七：以货易货

- 1、【案例研讨】加纳布维水电站项目融资运作的启示
- 2、国内经济内循环战略对海外项目开发的利好
- 3、以货易货的关键要点及适用场景解析

十一、海外项目融资技巧之八：抢单策略

- 1、【案例研讨】马来西亚某房建项目融资运作的启示
- 2、中资承包商销售融资运用的条件是什么
- 3、抢单策略的关键要的及适用场景解析

十二、大案例练习及课程总结

课程讲师：

程帅 老师

- ◆ 原华为西非地区部政府项目系统部主任、原中国出口信用保险公司副处长
- ◆ 国际工程咨询协会特聘讲师、上海市商委“走出去人才培养项目”特聘讲师

擅长领域：

- ◆ 海外项目开发的投融资模式、运作要点、创新设计及案例分析；
- ◆ 国际项目市场开发与商务运作实务；
- ◆ 海外公共安全风险识别防范与应急管理；
- ◆ 当前国际政治经济形式分析；
- ◆ 跨文化认知与区域商业应对；
- ◆ 海外国家代表的角色认知与管理修炼；
- ◆ 国际政治经济与人文常识等。

服务客户：

中国国际工程咨询协会、上海市商委、江苏省商务厅、安徽省商务厅、江西省商务厅、上海交通大学、中国交建、中国能建、中国电建、中国中铁、中国铁建、中航国际、中国化学工程、中钢设备、中冶海外、中铝国际、中电装备、中船重工、中原对外工程、中车长客、西电国际、大唐环境、惠生工程、振华重工、特变电工、山西建投、云南能投、泰开电建等。