

国际工程项目市场开发与商务运作实务

课程概述：

- ◆ 深入了解国际工程承包各类业务模式，特别是市场开拓的基本流程和手段；
- ◆ 通过大案例实操练习，能够具备运作国际工程项目的的能力。

课程时间：面授2天（13小时）

学习对象：公司海外业务负责人、销售人员、商务人员及其他相关人员等

教学形式：讲师讲授、案例分析、讨论分享、实战演练等

已服务客户：江苏省商务厅、江西省商务厅、中核国际、中车长客、中电装备、中建五局、中交四航院、华东电力设计院、上海电气、振华重工、深圳地铁、新疆输变电等

课程内容：

引言 认识与准备进入国际工程市场

- 1、国际工程承包市场的现状与特点
- 2、国际工程承包市场的常见模式、相关特征和必备技能

第一部分 国际工程项目的获取与销售运作

- 1、国际工程项目的销售运作模型介绍
- 2、十步功成——大型国际工程项目销售运作综述

(1) 明晰政治环境

- ◆ 如何理解并顺应地缘政治对国际工程项目的的影响□
- ◆ 如何理解并顺应双边关系对国际工程项目的的影响□
- ◆ 如何运作好与国际工程项目相关的中国相关部委的关系□
- ◆ 如何运作好与国际工程项目相关的目标国的政府关系
- ◆ 练习：某国政府项目情势辨析

(2) 落实资金来源

- ◆ 传统的债权融资模式：两优贷款、出口信贷、资源换贷款等□

- ◆ 新兴的股权融资模式：亚投行、政策性基金等 □
- ◆ 海外 BOT 和 PPP 的融资模式：国际项目融资 □
- ◆ 融资项目的结构设计和复杂项目应对
- ◆ 练习：某国政府项目融资策略设计

(3) 建立情报支持

- ◆ 情报搜集对国际项目的重要性及“灰度理论” □
- ◆ 商业情报搜集的五大类方法：公开渠道、直接观察、关联人脉、结构设计 and 灰度地带 □
- ◆ 商业情报搜集的组织建设和业务人员的素质要求
- ◆ 练习：某竞争项目情报搜集练习

(4) 强化风险防控

- ◆ 市场开发阶段的政治与经济风险防控
- ◆ 市场开发阶段的劳务风险防控
- ◆ 市场开发阶段的非传统安全风险防控
- ◆ 市场开发阶段的法律与国际制裁风险防控
- ◆ 练习：给定开发项目的风控方案设计

(5) 树立良好品牌

- ◆ 如何进行国际工程项目运作的品牌包装 □
- ◆ 如何进行国际工程项目运作的品牌活动 □
- ◆ 产品交付与持续的品牌提升
- ◆ 练习：公司国际工程项目品牌运作研讨

(6) 获取项目信息

- ◆ 一般从哪些途径获取国际工程项目信息 □
- ◆ 如何甄别已获取的国际工程项目信息 □
- ◆ 如何甄别融资类的国际工程项目信息 □
- ◆ 练习：目标国进入时都要调查哪些关联信息

(7) 完善解决方案

- ◆ 国际工程项目竞争差异化解决方案的逻辑 □
- ◆ 技术、产品、交付、融资与运营
- ◆ 练习：公司现阶段目标项目解决方案研讨

(8) 夯实客户关系

- ◆ 华为客户关系模型：组织、关键与普遍的客户关系架构 □
- ◆ 如何提升与关键客户的关系 □
- ◆ 国际项目代理的作用和筛选原则 □
- ◆ 项目 Coach 的作用、与代理之别及筛选原则
- ◆ 练习：公司现阶段目标市场客户关系策略设计

(9) 赢取国际投标

- ◆ 国际工程招投标的常见模式与流程 □
- ◆ 国际工程招投标的组织与报价策略 □
- ◆ 灵活运用投标的辅助策略 □
- ◆ 国际工程招投标中的报价技巧

(10) 完成商务谈判

- ◆ 国际商务谈判的流程和设计 □
- ◆ 国际商务谈判前要做好哪些准备 □
- ◆ 国际商务谈判的开局和内容设计 □
- ◆ 谈判磋商的主要原则和常用策略

第三部分 小结：国际工程市场开发和商务运作的实践