

## 课程名称：后疫情时代如何转变对外承包的发展思维

### 课程概述：

本课程带领学员直面当前对外承包行业市场开发面临的各类热点问题，认真剖析固有的思维，尝试理解与掌握新的思维，以便在未来的市场开发过程中，能够转变思维、改变策略和打法，取得良好的市场业绩。

课程时间：线下1天（6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；
- 2、 本课程研讨较多，人数应当适中。

### 课程内容：

#### 导入：后疫情时代对外承包行业面临怎样的挑战？

#### 一、今后做对外承包要有点政治思维

- 1、 中美关系的结构性矛盾如何影响对外承包企业
- 2、 站在政治高度看海外国别市场到底该如何选择？
- 3、 用好市场逻辑管好风险+用足政策逻辑做大项目

#### 二、做对外承包也要深度了解国内市场

- 1、 国内国际双循环字面下的重大经济战略调整
- 2、 全球化过程中的中国位置与中国模式
- 3、 【研讨】进口商品中哪些与对外承包工程有关？

#### 三、后疫情债务危机下 EPC+F 的模式该如何转变

- 1、 非洲一系列国家债务危机会给中资承包商带来怎样的影响？
- 2、 EPC+F 模式是否式微？挖潜模式都有哪些？
- 3、 【研讨】我司当前 EPC+F 的运作与挑战情况如何？

#### **四、投建营一体化到底适不适合对外承包**

- 1、投建营一体化的缘起、发展现状与顶级国际承包商案例
- 2、中资对外承包商的思维是否转变？
- 3、海外项目融资的中资银行掣肘
- 4、小投资带动大的 EPC 是否可行？
- 5、【研讨】如何定位我司的投建营一体化

#### **五、以客户为中心，华为是如何说到做到的**

- 1、如果华为搞国际工程 EPC 会怎样？
- 2、以客户为中心，华为都做了哪些？
- 3、承包商角度必须向运营商角度转变
- 4、找准痛点后要打造好解决方案
- 5、【研讨】以客户为中心如何在我司落实

#### **六、基于商人思维的顶层设计**

- 1、对外承包的 1+N 模式详解
- 2、【研讨】我司当前项目开发该如何设计

#### **七、海外政府项目该如何运作**

- 1、海外政府项目的特点与项目信息获取
- 2、海外政府项目客户关系的构建与管理
- 3、【研讨】今后海外政府项目该如何开发

## 八、如何抓住出海的运营型企业

- 1、出海运营型企业哪里找？
- 2、如何找准合作的切入点？
- 3、如何形成战略合作与示范效应？

## 九、进入市场与浸入市场，要坚持两手抓两手硬

- 1、常见的目标国家市场进入模式
- 2、长期扎根目标市场的四要素是什么
- 3、【研讨】市场挖潜，我司哪些还做得不够？

## 十、课程总结：转变思维才能加速发展

### 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。