

海外大型项目市场开发运作实操

课程目标：

- ◆ 掌握大项目运作的全套流程和成功打单的必要知识与关键方法；
- ◆ 获得一系列实用的项目市场开发工具以指导日常工作。

课程时间：线下2天（12小时），可接受线上

学习对象：海外营销经理、外派人员、海外营销总监、国家经理等

教学形式：讲师讲授、案例分析、讨论分享、营销工具演练

课程内容：

课程导入：

- 1、 华为安哥拉某政府项目是如何运作的？
- 2、 什么是大型项目及其具备的特点
- 3、 成功运作大型项目的流程与基本要求

第一章 前期的市场活动

- 1、 海外大项目拓展的信息搜集
 - (1) 市场项目信息
 - (2) 市场环境信息
 - (3) 项目代理信息
 - (4) 商务资源信息
- 2、 项目代理的甄选
- 3、 画出行业地图，明确大客户

4、初次拜访客户

5、小结与演练

第二章 从线索到需求

1、项目跟进的评估四原则

2、与客户的深度沟通

(1) 发展 coach 与建立多元信息渠道

(2) 了解客户组织架构与采购流程

(3) 客户决策链分析和锁定关键客户

(4) 运用 SPIN 方法获取客户关键需求

3、如何正确理解客户的需求

(1) 客户需求的二重性与正确理解客户需求

(2) 客户需求的纵向发掘与横向发掘

(3) 如何正确理解与分析战略大客户的需求

(4) 如何正确理解与分析政府客户的需求

(5) 如何正确理解与分析客户的个人需求

4、与项目代理明晰工作界面

5、小结与演练

第三章 如何获得解决方案的突破

- 1、解决方案与差异化营销
- 2、解决方案要素一：技术与产品
- 3、解决方案要素二：交付与服务
- 4、解决方案要素三：为客户融资
- 5、解决方案要素四：其他附加值
- 6、小结与演练

第四章 如何获得客户关系的突破

- 1、获得客户信赖是成就项目的关键
- 2、客户关系的三个层级与有效管理
- 3、销售人员如何落地“以客户为中心”
- 4、良好关键客户关系的构建与管理维护
 - (1) 客户关系提升目标路径图
 - (2) 关键客户关系现状评估标准
 - (3) 获得客户信任的5大基石
 - (4) 与关键客户建立信任的四种必要的沟通方式

(5) 与关键客户建立连接的 12 种常见方式

5、通过验证评估关键客户关系

6、小结与演练

第五章：信息高效传递与影响客户

1、运作大型项目该向客户传递哪些信息？

2、华为价值呈现的三大原则（饱和攻击、高标准、分层级精准打击）

3、如何进行企业与个人高标准的品牌包装

4、如何向客户进行体系化的信息传递

5、我们需要把信息传递变成销售套路

6、小结与演练

第六章：项目竞争管理

1、竞争情报获取与竞争对手分析

2、项目竞争的三种常见策略

(1) 正面的竞争：方案与商务的竞争策略

(2) 侧面的竞争：设置有效的参与壁垒

(3) 联盟的策略

5、围绕投标形式展开的常见竞争策略

6、项目推进过程中的动态竞争管理

7、小结与演练

第七章：商务谈判与项目签约

1、国际商务谈判全流程介绍

2、谈判如何做细致准备

3、如何妥善处理谈判分歧

4、商务谈判三筹码与常见策略

5、如何突破价格的障碍

6、小结与演练

第八章：销售管理与平台支撑

1、销售团队建设、分工与管理

2、公司内外的资源整合

3、项目开发销售管理的必备动作

第九章：海外大项目运作必备的政经常识

- 1、国外常见的政治体系、制度与运作机制
- 2、国际政治：地缘、外交与国际组织
- 3、我国常见的外交活动与政治资源

第十章：课程总结

讲师简介：

程帅老师

- ◆ 海润泽公司创始人
- ◆ 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势分析；
- ◆ 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。