
国际工程市场营销管理与创新

1. 课程目标：

课程结束后，学员将能够：

- ✓ 了解国际业务拓展的具体操作流程
- ✓ 了解国际业务拓展过程中的风险把控
- ✓ 学习国际市场拓展前期的市场选择
- ✓ 认识国际市场拓展前期的操作模式
- ✓ 学习国际业务发展过程中公司战略资源储备
- ✓ 认识和掌握国际市场拓展过程中的战略制定
- ✓ 学习战术制定和分析判断
- ✓ 掌握公司市场开拓的基本要求和准备
- ✓ 团队组建的基本要求

2. 课程大纲：

第一章：某公司海外业务模式情况基本分析

- 主要经营指标分析
- 长期和短期经营方法介绍

第二章：国际业务拓展市场分析（重点介绍 2022 年数据）

- 各个大洲基本情况介绍
- 重点国别介绍
- 当地政治、经济情况模式、可提供资金情况介绍
- 资源模式分布
- 基本商业模式确定

第三章：国际承包业务未来发展思索

- 目前商务（经营管理）模式探索
- 未来重点国家和市场初步分析
- 企业选择模式分析

第四章：国际业务拓展公司战略制定和落地

- 公司战略选择

- 资金资源分布
- 设计资源分布
- 施工资源分布
- 供货资源分布
- 专业厂家资源分布
- 战略落地模式
 - 资源平台确立
 - 海外机构模式选择、办事处和分公司介绍等
 - 代理使用的注意问题
- 团队组建
 - 商务人员选择与判断
 - 渠道确认与培养

第五章：国际工程市场开发战术实施

- 制度归类与采纳
- 决策分析与流程判断
- 团队建设与沟通
- 开发实施细节介绍

第六章：国际工程市场开发实务

- 信息渠道建立
- 信息筛选的必要流程
- 海外市场深度开发
- 代理发现渠道与培养

第七章：市场深度开发操作（二）

- 政府市场机会介绍
- 私商市场机会介绍
- 方案制定与提供
- 工作细节安排
- 基本沟通要求

第八章：客户关系的维护与发展

- 长期客户关系保持

第九章：案例分享

- 某电厂项目（项目开发实务）
- 项目开发流程
- 项目基本点评
- 某糖厂项目分析（项目开发实务）
- 项目开发流程
- 项目基本点评

第十章：国际工程融资模式分析

- 商业贷款
 - 一般性特点
 - 流程介绍
 - 优缺点分析
- 两优项目
 - 操作流程
 - 风险介绍
- 两优项目操作细节
- 融资租赁
 - 架构介绍
- 工程承包融资模式比较
- 一般性投资项目融资架构介绍
- 银行评审要求细节和组织架构介绍
- 客户选择融资模式时考虑因素分析
- 项目融资模式介绍

第十一章：总结和结束

- 学员问答
- 兴趣话题结构化讨论

第一章到第六章 第一天

第七章到第十一章 第二天