

国际工程市场开发基石性管理

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

- 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

第四章：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

第五章：总结和结束

- 收尾总结
- 点评分享