

01 国际工程项目市场开发-信息渠道建设

1. 课程目标：

课程结束后，学员将能够：

- ✓ 了解国际业务市场拓展的3步走原则
- ✓ 了解国际业务拓展即项目开发的核心思想
- ✓ 学习国际市场条件下为市场开拓的三大类型
- ✓ 认识建立国际业务拓展信息渠道建立的必要性
- ✓ 学习具体建立信息渠道的操作细节
- ✓ 认识国际业务过程中信息渠道管理手段
- ✓ 了解各种信息渠道建设的优劣性
- ✓ 认知公司市场拓展过程中自我定位
- ✓ 掌握信息渠道中获取信息的特殊性

2. 课程大纲：

第一章：国际工程承包市场基本分类

- 公司基本组织架构
- 国际工程承包趋势分析
- 行业趋势分析
- 区域趋势分析
- 市场特点与开发趋势分析

第二章：公司国际业务拓展基础建设

- 基本组织构建
 - 细节内容介绍
- 内部管理
 - 主动与被动式分析
- 要素分析
 - 风险要素分析

- 其他特点分析

第三章：信息渠道分类与特点

- 信息渠道八大抓手
 - 特点与分析
- 思路发展四步法
 - 操作流程
 - 八大抓手详解分析
 - 流程分解与说明
- 八法抓手详解分析（续）
 - 流程分解与说明
- 代理管理渠道与培养
 - 操作细节介绍
- 抓手渠道比较与分析
 - 各种渠道优缺性初步分析

第四章：信息渠道具体分类与建设

- 信息渠道建设总体分型
- 建设信息渠道前期花费成本
- 信息渠道沟通多有样性分析

第五章：信息渠道比选与优劣性分析

- 传统渠道分析
- 新型渠道分析
- 如何选择渠道技巧

第六章：课程总结

- 总结分析
- 答疑与交流