

# 国际工程新能源项目市场营销与开发管理

## 课程大纲

### 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
- ✓ 掌握国际工程市场营销的核心步骤
- ✓ 把握国际工程市场营销过程中风险
- ✓ 制定具体项目开发过程中的风险要素把控
- ✓ 了解国际业务项目开发过程中的风险把控
- ✓ 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
- ✓ 充分了解国际工程能源市场基本情况
- ✓ 重点领会新能源市场的分布特点
- ✓ 学习和把控新能源项目甲方的组织架构与管理
- ✓ 了解和分析新能源项目的开发基本流程
- ✓ 分析和判断新能源项目具体开发实践工作

### 2. 课程大纲：

#### 第一章：基本国际工程市场发展战略布局

- 整体承包市场简要说明
- 能源市场承包情况分析
- 能源市场承包企业说明

## 第二章：国际工程市场开发战术分享

- 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：国际工程市场开发具体操作流程

- 基本开发模式确定
- 重点开发方式确定
- 项目开发的五大过程组
- 新能源项目的开发过程组介绍

## 第四章：新能源项目开发落地实操

- 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
  - 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
- 新能源项目市场细化与分解
  - 课程产生项目区域分析

## 第五章：新能源项目的甲方组织架构与分析

- 能源部门架构介绍
- 电源与电网部门分解介绍
- 甲方决策流程介绍
- 电网价格如何产生

## **第六章：新能源项目的市场分析预测与判断**

- 区域市场分析
- 专业市场分析
- 双向交叉市场分析
- 具体项目开发操作办法

## **第七章：新能源项目开发与传统项目开发区别**

- 融资模式确定
- 开发模式确定
- 新能源项目的额开发周期性分析

## **第八章：原有市场渠道对新能源项目促进**

- 长期客户关系保持与梳理
- 传统代理对新能源项目的认识提升

## **第九章：总结和结束**

- 学员问答
- 兴趣话题结构化讨论