
国际工程市场开拓与风险管理

1. 课程目标：

课程结束后，学员将能够：

- ✓ 掌握国际业务开拓的基本战略诉求和方向选择
- ✓ 学习关于电厂、新能源、电网项目的开发流程和诉求
- ✓ 了解国际业务市场拓展的3步走原则
- ✓ 了解国际业务拓展选择合适代理人的9大法宝
- ✓ 学习国际市场条件下为客户制定的2+2开发方案
- ✓ 认识国际市场拓展客户常见问题清单
- ✓ 学习国际业务发展过程的销售一揽子协议
- ✓ 认识国际业务开拓过程中的市场渠道建立
- ✓ 学习客户关系维系的三种手腕
- ✓ 掌握市场开发过程中风险控制主要工作
- ✓ 掌握和应用一般工程项目的融资手段及方法
- ✓ 学习目前市场分布基本特点和未来形式预判
- ✓ 中东欧和非洲市场预判分析

2. 课程大纲：

第一章：国际业务市场拓展基本手段

- 信息渠道八大抓手
- 思路发展四步法
- 组织架构与战略
- 电力市场情况简介
- 代理发现渠道与培养

第二章：市场信息筛选的必要过程

- 四维方式简介
 - 细节内容介绍
- 渠道可靠性

- 主动与被动式分析
- 资金可靠性
- 资金提供方细节分析
- 可操作性
- 可沟通性

第三章：项目开发基本流程

- 国际工程项目开发启动
- 国际工程项目开发计划
- 国际工程项目开发实施
- 国际工程项目开发收尾
- 国际工程项目开发监控
- 新能源项目开发特点

第四章：项目开发的风险控制

- 开发过程中风险类别分析
- 开发过程的风险识别
- 一般风险应对处理手段

第五章：项目融资问题介绍

- 项目融资方案
- 国内融资基本渠道介绍
- 投资方建设

第六章：项目保险问题介绍

- 项目险
- 专用险
- 工程项目一般商业保险

第七章：结束

- 问题提出
- 答疑
- 结束

注：内容过多，请华北院的领导从中选择 1-2 个重点问题，并且填写需求清单，便于后期授课。