

# 产业投资勾地与谈判策略

讲师：李豪

## 课程简介：

对各地进行产业勾地、产业投资，的核心是产业落地和政府给予条件和政策。而这需要与政府相关领导、部门进行多轮次的沟通、谈判，才能最终达到统一共识。以及对双方有利的合作方案和条件。

课程时间：1天

课程对象：房地产集团中、高层管理人员，项目投资人员，项目拓展人员等

## 课程收益：

- (1) 学习和掌握产业产业勾地的模式、方法和操作流程、要点；
- (2) 让学员熟练地掌握和政府相关领导、主要负责人的谈判技巧与注意要点
- (3) 让学员深刻认识到哪些是在谈判中鼓励使用的行为和哪些是避免使用的行为，并通过演练能有效的掌握以在实际中应用；
- (4) 学会使用在产业拿地不同对象的谈判中的策略和技巧。

## 大纲：

### 1 产业勾地的模式与操作

#### 1.1 产业勾地优势

#### 1.2 当前产业勾地的成功模式

##### 1.2.1 专业产业地产商模式

##### 1.2.2 地产开发与产业运营分离模式

##### 1.2.3 案例：联东U谷模式、启迪模式、万科等开发模式

#### 1.3 产业勾地的操作

##### 1.3.1 产业研究与产业政策研究

##### 1.3.2 区域产业现状与产业引导研究

##### 1.3.3 产业规划与产业前置招商

- 1.3.4 区域产业政策可行性研究
    - 1.3.5 投资测算与风险评估
  - 1.4 拿地模式与项目立项
    - 1.4.1 设计拿地模式
    - 1.4.2 项目立项
      - 1.4.2.1 项目立项的三个阶段
      - 1.4.2.2 项目成功立项的5个特点
      - 1.4.2.3 项目立项常规三种方法
- 2 产业投资与勾地投资谈判的特征
  - 2.1 谈判周期长
  - 2.2 利益关联性大
  - 2.3 谈判政策性变化大
  - 2.4 谈判风险大
  - 2.5 谈判的变动性大
- 3 谈判的准备与开局
  - 3.1 成功谈判者的核心技能
  - 3.2 确定谈判的目标
  - 3.3 评估谈判对手
  - 3.4 谈判中的角色以及策略制定
  - 3.5 设定谈判底线
  - 3.6 拟定谈判议程
  - 3.7 政府诉求清晰掌握
  - 3.8 我方产业研究报告、产业合作企业和方案准备
  - 3.9 谈判的开局
    - 3.9.1 营造良好的谈判气氛
    - 3.9.2 开场陈述和抛出议题
    - 3.9.3 确认对方的真实诉求与目的
    - 3.9.4 我方抛出条件与诉求
    - 3.9.5 确认双方的差距

3.9.6 利用产业优势打动主要领导

3.9.7 利用外部合作产业企业打动政府

#### 4 谈判的展开与调整

4.1 阐述与听取观点与立场

4.2 控制和把握谈判氛围与节奏

4.3 解读对方真实想法

4.4 建立自身的谈判优势

4.5 削弱对方优势

4.6 谈判展开时将遇到的障碍及对策

4.7 不同谈判对象应对策略

4.7.1 与政府不同层面人员谈判与沟通技巧

4.7.2 破解对方战术

4.7.3 不同类型的谈判者的应对技巧

4.7.4 将面对的难题及其解决方法

4.7.5 掌握适度让步策略与产业投资方案优化

#### 5 谈判的协议达成

5.1 达成协议应注意的问题

5.2 选择谈判收尾的方式

5.3 政府相关部门意见的统一

5.4 最终合作方案政府最终意见的下达

实战练习：让政府关联部门下达最终合作投资文件

#### 6 产业投资勾地中谈判注意事项

6.1 政府核心诉求的确认

6.2 产业落地的要求的确认

6.3 供地方式类型与销售条件的确认

6.4 投资模式与金额的确认

6.5 返回资金退款流程与时间确认