

《水利水电工程形势分析与市场营销》

课程收益：

从涉水行业前景的角度对行业市场进行分析，包括：水务和水利水电工程行业外部环境分析、中国水电工程行业需求分析及预测、抽蓄电站区域市场需求分析及预测、抽蓄电站工程行业产业链分析、抽蓄水电工程行业经营模式及价格机制分析预测，展望中国水利水电工程行业发展前景及趋势。拓宽企业各级市场人员的视野和思路，给各级市场开发人员启示：合理有效地分析：涉水项目投资的可行性，减少或避免市场拓展中项目投资的运营风险。

课程对象：企业各部门管理层、市场部经理、工程管理人员等

课程方式：讲解分析、共享案例、头脑风暴教学结合互动教学

课程时间：一天，6小时。

课程大纲：

前言

第一部分 涉水工程五大细分领域基本常识

一、涉水工程五大领域常用的术语解析（比如水电站大小划分）

二、涉水工程五大领域不同项目工程结构类型（一个完整工程由哪些分部分项工程构成），招标过程中惯用的标段划分模式（比如抽水蓄能电站项目一般上下大坝、连接路、洞室等分开招标）。

三、涉水工程项目全过程管理主要参与方的任务分析从政府内部立项、可研。。。一直到最后建成、运营，整个流程由哪些环节，每个节点大概周期多久，不同节点处参与的单位及不同作用（包括水利、水委会、水利厅、投资方、建设方、设计方、运营方等在不同环节的任务和作用）

四、目前水电行业发展存在的问题

五、目前水利水电工程市场的竞争格局

其他方面老师觉着应该普及的行业通识培训

【结合实际案例 交流互动 答疑解惑】

第二部分 涉水工程五大细分领域政策梳理解读与规划解析

一、涉水工程五大细分领域政策梳理解读

二、涉水工程规划解析

三、建筑施工企业在涉水工程领域的机遇与挑战

四、国家水利水电行业政策解读。

五、中国水电工程行业需求分析及预测

六、中国水务区域市场需求分析及预测

七、水电工程价格机制分析及预测

八、简介：投资项目与融资项目的经济评价

其他跟水有关的业务且老师擅长领域传授

【结合实际案例 交流互动 答疑解惑】

第三部分 “六划思维”助力涉水工程项目市场开拓营销与商务策划应用实践解析

一、“六划思维模型”解析

二、“六划思维”助力涉水工程项目市场开拓营销与商务策划分析

三、“六划思维”指导工程项目成本控制应用

四、“六划思维”指导工程项目管理的实践

【结合实际案例 交流互动 答疑解惑】

第四部分 涉水工程市场开拓营销与项目管理《技术、履约、商务》关注要点

- 一、涉水工程五大类别项目造价大概结构分析（包括可能面临的）
- 二、涉水工程项目商务与项目合同重点，不同类别项目利润的大致分析。
- 三、涉水工程五大类别项目建造的过程、常见的建造工艺、建造技术介绍。
- 四、涉水工程五大类别项目生产履约重难点分析（生产履约过程中需要打交道的部门机构及注意事项）；作为政府监管部门、甲方管理部门等一般对这些项目履约关注的点有哪些。

第五部分 涉水工程项目全过程流程梳理与风险点防范对策

- 一) 涉水工程项目全过程流程梳理
- 二) 涉水工程项目的风险点防范对策
- 三) 涉水工程项目的各种总承包模式的差异性。
- 四) 以抽蓄水电站—开发全过程为例，简介：从立项到运营全周期流程。
- 五) 抽蓄电站区域市场需求分析及预测、
- 六) 抽水蓄能电站经营模式及价格机制分析预测
- 七) 抽蓄电站工程行业产业链分析
- 八) 抽水蓄能电站智能化建设发展趋势

【结合实际案例 交流互动 答疑解惑】 结语