

---

# 《政府招商引资》课程大纲

## 【1】招商环境分析与城市区位营销：

- (1) 宏观经济分析与区域产业环境；
- (2) 招商软硬环境建设难点、九大障碍与克服；
- (3) 招商规划不完善与长效招商引资机制、完善投资环境，提高招商水平；
- (4) 项目信息渠道、网络利用与项目库建设；
- (5) 招商引资策划与城市区位营销设计；
- (6) 十三五时期招商引资总体状况、面临的竞争形势与最新政策介绍；

## 【2】投资者分析、政府招商政策与优势构建：

- (1) 投资者投融资需求与战略定位；
- (2) 国家产业政策与区域政策、项目政策及区域经济发展战略与定位；
- (3) 企业政策导向十大需求分析、区域政府招商政策汇编与落实；
- (4) 发展方式转变与产业结构调整、区域政策优势构建与项目政策匹配；
- (5) 产业升级、区域经济与区域文化、生态园区建设与产业集聚国际化发展招商；
- (6) 政府招商信用与财税、商务等政策落地；
- (7) 新常态下产业园区发展的新要求、产业集群、招商引资与产业生成；
- (8) 产业园区招商引资与投资环境品牌塑造；

## 【3】招商引资十大操作实务：

- (1) 招商引资的战略思想、招商人员素质修养与服务理念
- (2) 招商引资的策划、策略制定、全方位的包装、品牌传播与推介；
- (3) 招商引资的形象设计与推介；
- (4) 招商引资相关项目材料的编写、商业计划书操作实务；
- (5) 招商引资融资方式的选择、金融与外汇管理、精准招商与实施产业链引资计划；
- (6) 招商引资公务礼仪与有效沟通、成功游说投资商及双方招投心理对接；
- (7) 招商引资谈判对手分析、项目筛选与评估与谈判资本化策略；
- (8) 招商引资基本流程、招商引资会议的组织；

## 【4】招商引资实施策略：

- (1) 企业需求尽调与项目承接载体选定；
- (2) 企业项目推广到项目落地一站式管理服务；
- (3) 产业规划研究与当地实际招商基础分析、选择最合适的招商引资目标企业；
- (4) 招商企业发展战略研究与区域定位及双方合作优势发掘；
- (5) 招大引强策略与引资路径实践、政府招商引资的主要手段与三十种途径与方式（紧扣当地产业现状与政府招商方向和重点，实施产业价值招商策略）；

- 
- (6) 招商团队培训与组建及招商经验共享与高效团队建设、招商引资工作的绩效评估；
  - (7) 招商工作网络建立、政府招商竞争力的打造的八大机制；
  - (8) 科学、系统、专业、规范的“一站式”招商代理服务；
  - (9) 新常态下如何降低招商引资成本、如何利用大数据突破“招商引资”瓶颈；
  - (10) 政府招商引资成功与失败经典案例分析；

#### **【5】招商计划、项目推进、资本引进与产业招商：**

- (1) 如何系统科学的制定与实施引资计划：招商人员对所负责区域市场的招商工作的清晰、明确的市场开发计划制定；
- (2) 意向客户信息分析、总结与招商人员的创新思维；
- (3) 专业知识与招商工作信心提升，把握在谈判中的主动权和优势地位；
- (4) 招商信息、招商意向客户的关注与招商效率推进；
- (5) 互联网+招商引资十大方式、新兴产业招商引资的策略、策划与管理；
- (6) 战略型产业发展与招商引资、高新区新兴产业发展服务体系的构建、开发区引资模式创新与智慧城市建设；
- (7) 招商引资应注意的问题与如何防范欺诈行为；
- (8) 工农业和服务业、大健康与旅游业、新兴产业等招商预案设计；
- (9) 区域政策与产业资本的融合、园区企业融资形式及 PPP 模式分析；
- (10) 政府招商引资战略与园区发展模式创新；
- (11) 区域招商平台借力、借势与产业模式升级；
- (12) 政府招商产业孵化与价值资本平台打造；
- (13) 招商引资模式创新、开发区或园区引资模式创新与二次创业；

#### **【6】可持续发展的招商引资之道：**

- (1) 投资者偏好分析项目融资的风险控制手段可持续发展的招商引资之道；
- (2) 如何提升引进后的孵化成功率；
- (3) 招商引资中的舍与得、整体规划的可持续之路。

#### **【主讲导师】**

许志勇老师