

# 新能源领域市场开拓实战研讨班

打造新能源市场占领新高地、焕发企业新机遇与新动能

## 培训背景

- 了解新能源的相关内容及其市场
- 如何利用新兴业务（新能源）带动施工总承包 EPC
- 市场开拓的识别与推进，伴随案例
- 山东、河南、新疆等地的新能源准入门槛，政策，开发难度
- 新能源系统经营与思考 - 项目团队打造、项目运作
- 新能源相关外延与产业链上下游 - 投资（企业、政府）等方面

## 培训时间

3 天

## 培训成果

针对公司的新能源领域市场开发的优势识别及行动计划、战略规划

## 培训内容

### 一、了解新能源的相关内容及其市场（0.5 天）

#### 1. 新能源概述

介绍新能源的基本概念、分类、特点及发展意义。说明新能源与传统能源的区别及其在能源结构中的地位。

#### 2. 新能源市场现状

分析全球及中国新能源市场的现状、市场规模、主要参与者及竞争格局。讨论当前新能源市场存在的主要问题和发展机遇。

#### 3. 新能源发展趋势

阐述全球及中国新能源市场的发展趋势，包括政策导向、技术创新、产业升级等方面。探讨未来几年新能源市场可能出现的重大变化和发展趋势。

#### 4. 新能源未来前景

介绍新能源在未来能源结构中的地位和前景。探讨未来新能源市场可能的商业模式和创新点。分析新能源产业未来的发展方向和重点领域。

#### 5. 风电、光伏相关内容

风电，光伏的内容共频

### 二、如何利用新兴业务（新能源）带动施工总承包 EPC（0.5 天）

#### 1. 施工总承包-招投标管理

优质项目要素提炼及全要素模型打造，利于更好的拿下项目。施工的造价方面的影响因素识别与提炼。

#### 2. 新能源项目管理与实施

介绍新能源项目的特点、管理内容和实施流程，包括项目策划、设计、采购、施工、调试和验收等环节。同时，强调新能源项目建设过程中的质量、安全、进度和成本等方面的管

理要点，为学员掌握新能源项目管理提供指导。

### 3. 新能源项目风险管理

分析新能源项目的风险因素和特点，介绍风险识别、评估和控制的方法。指导学员如何制定风险管理计划，采取应对措施，确保项目的顺利进行。

### 5. 新能源项目案例分析与实践操作

选取典型的新能源项目案例，进行深入剖析。通过实际案例的讲解和实践操作，使学员了解新能源项目的实际操作流程、技巧和风险管理方法。鼓励学员积极参与讨论和实践操作加深对知识的理解和掌握。

## 三、市场开拓的识别与推进，伴随案例（0.5天）

### 1. 市场调研与分析

介绍市场调研的方法和步骤，包括目标市场的选择、市场需求的调查和分析、竞争对手的分析等。教授如何通过市场调研了解客户需求、市场趋势和竞争格局，为市场开拓提供依据。

### 2. 产品定位与差异化

介绍产品定位的概念和方法，包括产品定位的步骤和要点、产品差异化的策略和实施方法。指导学员如何根据市场需求和竞争状况，确定产品的特点、优势和市场定位，提高产品的竞争力。

### 3. 渠道建设与拓展

介绍销售渠道的类型和特点，阐述渠道建设的原则和方法。教授如何选择合适的销售渠道拓展渠道合作伙伴、建立稳定的销售网络等。帮助学员掌握渠道建设的技巧和策略，提高销售业绩。

### 4. 品牌宣传与公关策略

介绍品牌宣传和公关的概念和方法，包括品牌宣传的策略和实施方法、公关危机的处理等。教授如何通过品牌宣传和公关策略，提高品牌知名度和美誉度，增强企业的市场竞争力。

### 5. 售后服务与客户关系管理

介绍售后服务和客户关系管理的概念和方法，包括售后服务的内容和标准、客户关系管理的原则和实践等。指导学员如何建立完善的售后服务体系，提高客户满意度和忠诚度，促进企业的市场开拓。

### 6. 跨部门协作与沟通

介绍如何与其他部门协同工作，实现资源共享与优势互补。

### 7. 市场开发风险分析与规避

风险识别及应对-经济风险，投入风险预防

## 四、山东河南新疆等地的新能源准入门槛，政策，开发难度（0.5天）

### 1. 地区概述与市场现状

分别介绍山东、河南、新疆等地区的新能源市场现状、发展特点及主要参与者。分析各地新能源市场的优劣势、发展潜力及竞争格局。

### 2. 准入门槛与政策解读

详细解读山东、河南、新疆等地的新能源市场准入门槛及相关政策，包括资质要求、项目规模、技术标准、环保要求等方面。帮助学员了解各地市场的具体规定和实施细则。

### 3. 开发难度分析与应对策略

针对山东、河南、新疆等地的新能源项目开发难度进行分析，包括地质条件、资源分布、气候因素、基础设施建设等方面。提出相应的应对策略和建议，以降低开发风险和项目成功率。

### 4. 案例分析与实践操作

选取典型的新能源项目案例，进行深入剖析。通过实际案例的讲解和实践操作，了解新能源项目的开发流程、运营管理等方面的实际操作技巧。同时，为学员提供实际项目操作的模拟演练和经验分享。

## 五、新能源系统经营与思考 – 项目团队打造、项目运作 (0.5 天)

### 1. 项目团队打造

- (1) 团队组织与角色分配：根据项目需求合理配置团队成员，明确各成员的职责和分工。
- (2) 沟通与协作：加强团队内部沟通，提高团队协作效率，降低沟通成本。
- (3) 团队文化建设：营造积极的团队氛围，增强团队凝聚力，提高团队士气。
- (4) 培训与能力提升：针对团队成员的技能需求开展培训，提高团队整体能力。

### 2. 项目运作培训

- (1) 项目策划与立项：明确项目目标、可行性分析和风险评估。
- (2) 项目计划与执行：制定详细的项目计划，确保项目按时、按质完成。
- (3) 项目监控与调整：实时监控项目进展，根据实际情况及时调整项目计划。
- (4) 项目收尾与总结：确保项目顺利收尾，总结经验教训，为后续项目提供借鉴。

### 3. 实际案例分析与实践操作

- (1) 案例选择：选择具有代表性的新能源项目案例，进行深入剖析。
- (2) 实践操作：通过模拟演练、角色扮演等方式，使学员掌握实际操作技巧。
- (3) 经验分享：分享项目管理经验和心得。

## 六、新能源相关外延与产业链上下游 (略讲) – 投资 (企业、政府) 等方面 (0.5 天)

### 1. 新能源产业概述与投资现状

介绍新能源产业的定义、分类和特点，阐述新能源产业的发展历程和现状，分析新能源产业的投资机会和风险。

### 2. 新能源产业链上游：资源开发与供应链管理

介绍新能源资源开发的基本概念和方法，包括资源调查、开采和加工等。同时，阐述供应链管理的概念和实践，包括供应商选择、采购策略和物流管理等。

### 3. 新能源产业链中游：设备制造与运营管理

介绍新能源设备制造的基本流程和技术，包括太阳能电池板、风力发电机组和储能设备等。同时，阐述运营管理的概念和实践，包括设备维护、安全生产和效率提升等。

### 4. 新能源产业链下游：电力需求与能源储存

介绍电力需求预测的基本方法和技术，包括负荷分析、需求预测和电力调度等。同时，阐述能源储存技术的概念和实践，包括电池储能、压缩空气储能和氢能储存等。

### 5. 新能源相关外延产业：节能减排与智能电网

介绍节能减排的基本方法和技术，包括节能设备、节能技术和能源审计等。同时，阐述智能电网的概念和实践，包括智能电表、智能电网建设和电网调度等。

### 6. 新能源投资概述

介绍新能源投资的基本概念、分类和特点，阐述新能源投资市场的发展历程和现状，分析新能源投资的机会和挑战。

#### **7. 新能源市场分析**

深入了解新能源市场的特点、发展趋势和竞争格局，分析不同领域的新能源投资机会和风险，为企业制定投资策略提供参考。

#### **8. 新能源投资策略与风险控制**

介绍常见的投资策略，如价值投资、成长投资等，并针对新能源市场的特点提出相应的投资策略。同时，分析新能源投资的风险因素，如政策风险、技术风险等，并提出相应的风险控制方法。

#### **9. 新能源投资策略与风险控制**

介绍投资策略的概念和实践根据不同的投资目标和风险偏好制定相应的投资策略了解不同的投资渠道和投资工具掌握投资组合管理和风险评估的方法学习如何有效规避风险提高投资回报率

#### **10. 案例分析与实践操作**

选取典型的新能源投资案例，进行深入剖析。通过实际案例的讲解和实践操作，使企业了解新能源投资的实际操作流程、技巧和风险控制方法。

## **七、互动答疑，交流分享**

温馨提示：课程课纲和内容会根据需求具体调整和优化