

课程名称： 国际 EPC 项目投标和销售项目管理最佳实践

课程编号： P501

语言：

中文


### 课程简介

美国华盛顿邮报撰文，21 世纪企业的雇员需要掌握 3 项必需的技能——领导力、项目管理的能力以及商业分析的能力。这正是道出了我国诸多企业所面临亟需解决的生产力提高的解决之道。

通常有一种误解，项目管理好像是和项目人员关系比较密切，和销售投标与此无关。很多企业对销售人员的培训大都是针对销售技巧、客户关系管理、销售管理方面。其实销售的过程本身就是一个项目。对销售人员来说他必须在客户、客户需求、客户关系、甲方的决策过程和评价标准及企业内部各个相关部门的不同角色和复杂 纷乱的关系中，理出思路找到主攻的方向，平衡各方的利益以及满意度，才是成功的第一步；

本课程 结合了项目管理领域中的关键知识和技能，针对国际投标和销售的特点，从客户和商业机会分析到获取到最终签单，详细剖析了各个流程阶段的特点、客户策略、资源需求和主要的交付成果，不仅帮助工程企业销售人员把握销售重点和进度，合理 分配企业资源，有策略有针对性地逐步推进销售进程直至赢得定单和客户，从而通过对过程 的把握提高企业销售项目的成功率。并且最终形成一套规范有效的销售流程，进而帮助企业提高销售的成功率。

本课程以 PMI 经典著作《项目管理知识体系指南》PMBOK 第 6 版（最新版）为框架，使学员学习和了解美国项目管理学会（PMI）所倡导并越来越被广泛认可的项目管理标准和理念，并结合系统化的课程内容：销售，招投标管理全过程等。

周期	培训方式
 0	讲授、讨论、分享
 12	
 0	
6	序列号：

培训人数限制： 25

### 培训对象：

各行业的总经理、技术总监、项目总监、职能经理、项目经理、项目成员/工程师等。

### 培训目标：

- ◆ 以案例分析中心，通过案例分析来验证其项目管理理论的普适性，来达到举一反三的目的，以避免简单的案例分析而导致穷举案例而在课后实践中难以引用。
- ◆ 介绍国内外标杆企业的项目管理方法论，实际使用的流程和各类工具，最大限度的提升课程的价值。
- ◆ 结合项目实施的实际环境，全方位的提高学员的领导力、项目管理的能力，以及商业分析的能力。

## 课程内容:

### 了解项目销售

- ◆ 为什么项目管理越来越重要?
- ◆ 为什么要进行销售项目管理
- ◆ 项目管理体系和技术概述
- ◆ 销售项目管理的过 程
- ◆ 如何捕捉和筛选客 户
- ◆ 项目销售过程的生 命周期和各个环节
- ◆ **案例：跨国公司的 全球项目销售全过 程生命周期详解**

### 客户开发阶段：

- ◆ 怎样进入客户并进 一步开发或捕捉客 户的项目？
- ◆ 客户内部的三种角 色及特点
- ◆ 开发你的进入策略
- ◆ SPIN 方法的介绍 和练习：
- ◆ 怎样更好地、全面 地了解客户？
- ◆ 怎样全面了解客户 的组织和业务？
- ◆ 如何具体地描述客 户组织中的人？
- ◆ 建立客户的特征档 案；
- ◆ 客户关系的建立和 管理
- ◆ 客户的需求和期望

### 管理

- ◆ 练习：客户的特征 档案练习；有哪 些主要交付物？ 典型的销售项目过 程有哪些主要的阶 段

### 资格取得阶段：

- ◆ 怎样发现或影响客 户的决策标准？
- ◆ 业主 EPC 潜在投 标人时主要考虑的 因素
- ◆ 知己知彼：业主目 标分解
- ◆ **实例：商务指标、 技术指标和管理指 标的分解**
- ◆ 客户进入资格评估 阶段的特征；
- ◆ **实例：EPC 工程 总承包项目总承包 商资格审查需准备 的资料清单**
- ◆ 如何影响客户的决 策标准？
- ◆ 怎样了解和发现客 户的疑虑并得以解 决
- ◆ 此阶段，客户有哪 些疑虑？
- ◆ 怎样准确地捕捉客 户的疑虑并成功地 处理客户的疑虑？
- ◆ 有效的工具-评估

### 计划的介绍和练习

- ◆ 有哪些主要交付 物？

### 标准的国际招投标过程

- ◆ 世界银行的采 购定义
- ◆ 国际竞争性招 标
  - ◇ 基本程序和方法
  - 1. 刊登采 购总公告(GPN)
  - 2. 资格预 审
  - 3. 编制招 标文件
  - 4. 刊登具 体招标公告
  - 5. 发售招 标文件
  - 6. 投标
  - 7. 开标
  - 8. 评标
  - 9. 授标
  - 10. 签订合

### 同有限国际招标

- ◆ 国内竞争性招 标
- ◆ 基本原则和程 序
- ◆ 投标的主要策 略选择
- ◆ 投标的关键决 策点
- ◆ 国际和国内询 价采购
- ◆ 直接签定合同 和议标工程
- ◆ **案例研讨：世**

### 界银行项目的

### 招投标

### 投标销售项目的启动 过程

- ◆ 销售项目的 WBS 分解；
- ◆ 机会评估阶段： 怎样更好地怎样 更好地、全面地 了解客户？
- ◆ 怎样全面了解客 户的组织和业务？
- ◆ 如何具体地描述 客户组织中的人？
- ◆ 建立客户的特征 档案。
- ◆ 海外销售的特点 和风险
- ◆ 练习：客户的特 征档案练习；有 哪些主要交付物？

### EPC 项目投标过程、 策略和技巧

- ◆ 现场勘察与参加 标前会
- ◆ 询价及市场调查
- ◆ 计算和复核工程 量
- ◆ 制定技术和管理 方案
- ◆ 制定资金流计划
- ◆ EPC 工程总承包 投标中的各种关

系分析

的风险评估

- ◆ 制定投标技巧与策略
- ◆ 投标价格计算
- ◆ EPC 工程总承包项目投标报价策略和操作方法
- ◆ **示例：EPC 工程总承包项目的商务报价计算案例：某海外工程的报价**
- ◆ 工程总承包投标文件编制中的主要关键决策点
- ◆ 如何提供高质量的项目建议书——项目建议书管理过程
- ◆ **案例：脱颖而出：客户的真正需求——怎样在弱势的情况下赢得订单。某跨国公司的大项目销售的案例分析**

- ◆ 如何撰写项目合同工作说明书
  - ◇ 项目 Proposal 与 SOW 的构成
  - ◇ 支持文档与交付结果
- ◆ 合同变更管理
- ◆ 常用合同支付方式
- ◆ 案例研讨：合同生命周期管理

技术谈判阶段

- ◆ 技术谈判的要点和技巧
- ◆ 如何避免过分的承诺
- ◆ 如何消除项目的隐患和风险

商务谈判阶段：

- ◆ 确定谈判的策略
- ◆ 商务答辩技巧
- ◆ 商务谈判中容易忽视的因素
- ◆ 如何应用谈判技巧
- ◆ 有哪些主要交付物？

结尾阶段：

- ◆ 销售项目结束阶段的主要活动
- ◆ 如何评估销售项目
- ◆ 如何写分析原因报

项目合同管理

- ◆ 项目合同的目的及其要素
- ◆ 商务合同和技术合同的区别
- ◆ 如何起草商务合同
- ◆ 如何起草技术合同
- ◆ 三类主要合同类型及其计算方法
- ◆ 不同形式合同