

售电侧改革及其应对策略

【学习目的】

随着国家电力体制改革的不断完善，传统模式的电力市场面临着新的挑战，导致电力企业迫切转型，以此来更好地满足电力体制改革需求，提高电力市场开拓效率。11月30日，国家发改委、国家能源局正式对外发布了《关于推进输配电价改革的实施意见》《关于推进电力市场建设的实施意见》《关于电力交易机构组建和规范运行的实施意见》《关于有序放开发用电计划的实施意见》《关于推进售电侧改革的实施意见》《关于加强和规范燃煤自备电厂监督管理的指导意见》等6个电力体制改革配套文件，电力体制改革路线图更加明确。

【授课方式】

理论精讲 + 小组研讨论 + 案例分析 + 视频分享

【学习对象】

电网企业中高层管理人员

【课程时长】

1天

【课程大纲】

第一部分：电力营销创新转型的形势和任务

一、培训目标：

通过电改前后的售电模式介绍，并基于中央主要文件精神，对比电改前后的售电模式，让学员认识到公司在售电侧竞争市场的形势。

二、培训要求

与学员讨论不转型，我们会怎样？得出结论让学员有紧迫感。

第二部分：电力售电侧最新文件解读

一、培训目标：

售电侧有关的文件政策精神、售电侧改革核心文件解读

二、培训要求：通过学习掌握，售电侧改革的基础：5号文件的4个分离、售电侧改革的前提：“三放开一独立三强化”、售电侧改革的落实：国家发改委六个配套文件分析

第三部分：电力行业企业营销模式、市场营销政策

一、培训目标：

- 1、电力企业市场经营模式探讨
- 2、电力企业内部营销结构优化
- 3、参与电力交易
- 4、正确处关系
- 5、向市场营销倾斜
- 6、电力市场规划
- 7、市场信息收集
- 8、大客户营销的武器
- 9、针对内蒙古地区特点探讨电力营销模式

二、培训要求

- 1、掌握国家层面的两种营销模式、集团层面的营销模式、省级公司层面的营销模式

市县公司营销模式探讨

- 2、组织结构决定岗位、定义岗位职责、明确工作流程
- 3、明确交易目的、成为市场成员、参与组织的各类电力中长期交易、2019年后参与电力的现货交易
- 4、吃透本地发展规划、协调好地方规划与电力行业企业总体规划的关系、尽量与地方政府协调立场.利益一致、处理好能源监管、地方政府与本企业之间的关系
- 5、强化企业管理：一切为了市场、优化人才选聘：调整传统思维、提升客户服务：为客户降电费
- 6、售电区域分析、SMOT分析、售电市场规划
- 7、大用户背景资料、竞争对手的资料、项目的资料、用户的个人资料
- 8、登门拜访、技术交流、参观考察、商务活动