

工程项目商务谈判与项目机会寻找

1. 课程目标：

课程结束后，学员将能够：

- ✓ 了解工程沟通的主要内容
- ✓ 了解工程方面沟通的主要形式和手段
- ✓ 沟通常规技巧和一般性解决方法
- ✓ 商务工作的重要意义
- ✓ 商务工作的主要内容
- ✓ 跨文化沟通中的要点
- ✓ 谈判主要内容和形式
- ✓ 商务招待工作的主要内容
- ✓ 商务招待工作的主要安排和组织

2. 课程大纲：

第一章：商务工作的主要组成部分

- 商务经理的主要职责
- 策划的工作方式
- 实施的工作方式
- 市场部分工作内容
- 项目部分工作内容

第二章：沟通与谈判

- 沟通
 - 市场-高级沟通管理
 - 市场-中级沟通管理
 - 市场-初级沟通管理
 - 与办事处的沟通管理
 - 与项目部的沟通管理
 - 时间管理问题

- 会议协调和组织等问题
- 谈判
 - 合同谈判方法
 - 合同谈判时机
 - 合同谈判内容
 - 谈判的一般性策略
 - 谈判过程注意问题
- 人员素质的要求
 - 素质的基本要求
 - 寻找和培养

第三章：合同内容及风险管理

- 一般性商务条件分析
- 特殊型商务条件分析
- 合同谈判阶段风险分析
- 相对应风险处理手段

第四章：项目开发机会寻找

- 项目开发思路的建立
- 项目开发环境的熟悉
- 项目开发资源的认知
- 项目开发手段的建立
- 项目开发人员的选择
- 项目开发计划的制定

第五章：商务接待管理（如果需要）

- 会议安排
- 车辆安排
- 招待宴请安排
- 商务接待的整体安排（人员、时间、成本）

第六章：总结和结束

- 项目案例分析（一）
- 项目案例分析（二）
- 答疑

[在此处键入]

- 问题解决
- 结束