



中国政商关系与政府事务公关技巧 ——上海场

尊敬的 _____ 先生/女士，您好！

中国政商关系与政府事务公关技巧——上海场将于2017年10月在上海召开。

会议内容

中国政商关系与政府事务公关技巧

Training: China Government Affairs and Public Relation Skills

4位资深经验的讲师：政府公关高级副总裁、法务总监、主管政府部门退休高级领导、多年高级领导秘书，各讲半天，多个角度分享宝贵经验。部分在进入企业工作之前也曾长期在政府部门工作，可谓知己知彼。本次培训是每一位与政府打交道的总经理、政府事务部、法务部、销售部、市场部、人力资源部、财税部，职业生涯里必须参加的一堂课。

2天课程报名费7000元/人，为何性价比很高？因为4位老师各讲半天，相当于一次听了4场不同角度的培训浓缩精华——1.可以知道如何为企业申请政府优惠和奖励，2.可以精通如何跟政府打交道，帮助公司保驾护航减少“不确定性巨额损失”，3.可以加入同城市同行业100多位老学员的圈子资源互通有无，开展工作四两拨千斤。4.为公司梳理内部KPI组织架构增加战斗力。5.为公司控制法律风险 建立高效合法的流程，掌控政企交流的模糊地带。6.除此以外本课程每2个月固定开一期，每次会更新50%讲师，针对付过费的老学员，可以免费无限次复训本课程，相当于每2个月还可以免费听一次课和认识新的同行，一次交费就购买了多场培训。

培训还安排了多个接地气环节：《人脉资源互相分享：工商局、人保局、环保局、安监系统、公检法》、《子女入学与教育资源内部共享》、《投资理财内部机遇》、《国内外医院医疗资源互助》

过去2年办的8期培训里参会学员来自于：董事长/GM/总经理办公室（顶层公关与公关战略制定）、政府事务部/GA/CA/PR/GR（影响行业政策，为企业保生产）、公共关系部（事件公关）、法务部（萨班斯法案、反垄断法、商标法……规避风险，流程管理）、财税部（拿优惠政策）、人力资源部（用好政府给的人才政策为企业增加人才管理的竞争力）、市场部（知己知彼，精准营销）、销售部（官员心态剖析，高手销售具体套路学习）、总经理办公室（战略与格局优化）。包括新入职的与政府打交道的同事，也可以参加此次培训学习前辈经验。——并且已形成多个同城同行圈子，欢迎报名培训自动加入。

Background 不仅仅是一场培训，更是一个圈子和靠谱资源池子

（因为我们付费老学员可以免费无限次复训，重复参与和认识新同行，已经形成多个“同城市同行业”的100多人固定圈子，资源互通有无，开展工作时常常四两拨千斤）

上3批参训的圈子里的单位（2017年1月、4月、6月）：道达尔、霍尼韦尔、普莱克斯、诺维信、博世集团、康明斯、三星电子、捷普电子、阿姆斯壮、拜尔斯道夫、伟巴斯特、奥伯尼、中国寰球、东莞创机电业制品、CACT 作业者集团、青岛马士基集装箱、福维克家用电器华为技术、中国邮政、中国移动、中国电信、壳牌石油、芬欧汇川、国家电网、南方电网、大唐集团、河南煤化、沃尔沃汽车、通用汽车、宝马汽车、大众汽车、丰田汽车、本田汽车、前途汽车、北汽集团、雪佛龙、重庆延锋江森汽车部件系统、波音复合材料、巴西航空、斯耐森航空结构、厦门新科宇航科技、凯越酒店、和记黄埔、瑞安房地产、新城地产、富力地产、德信地产、万通地产、中国建筑、华润集团、汇丰银行、华侨银行、中国银行、工商银行、招商银行、浦发银行、中国人寿、大都会人寿、诺和诺德、葛兰素史克、阿克苏诺贝尔、辉瑞制药、拜耳制药、第一三共、强生医药、正

大集团、百威英博啤酒、可口可乐、百事可乐、李锦记、百度、爱国者、亚马逊中国、卡巴斯基、艾锐势科技、爱茉莉太平洋、玫琳凯、康宝莱、如新、欧莱雅、

Last batch of companies participating in the training: General Motors, Bayerische Motoren-Werke(BMW), Volkswagen, Toyota, Honda, Baic Group, Ocbc Bank, Bank of China, ICBC, China Merchants Bank, SPD Bank, China Life, Metlife, Pfizer, Bayer, China, Daiichi-Sankyo, Johnson & Johnson, Total, Honeywell, Air Products, Praxair, Chevron, Oreal Paris, Novozymes, Bosch Group, Cummins, Samsung, Jabil Circuit, Armstrong, Beiersdorf, Webasto, Albany, Chinahuanqiu Contracting & Engineering Corp., Hutchison Whampoa, China State Construction, China Resources, Huawei Technologies, China Post, China Mobile, China Telecom, Shell Petroleum, UPM China, State Grid, China Southern Power Grid, China Datang Corporation, Henan Coal Chemical Industry Group, Charoen Pokphand Group, ABINBev, Coca Cola, Pepsi-Cola, Total Petroleum Chemical, Huawei, ABINBev Beer, Wyeth, Huntsman.

谁应参加

企业总裁与核心高管等需要与政府客户打交道的人。

尤其政府事务部、法务部、人力资源部、公共关系部、市场部、销售部、税务部人员

总经理/总裁办

如何与官员融洽相处？从顶层帮助企业建立护城河？从战略层面把控全局？一带一路、自贸区、亚投行、雄安新区、去产能调结构供给侧改革的本质是什么？企业如何利用这些事件，与政府拉近距离、甚至享受到红利？酒桌文化深度解析？

公关部/GA/CA/PR

如何影响行业政策、拿到政府各种奖励和优惠？（太多企业只顾埋头做业务，不懂研究“裁判”和各种“看上去枯燥无味实则韵味无穷”的游戏规则，帮助企业在竞争中事半功倍。另外，如何做危机公关？官场办事 大会谈小事、小会谈大事、一对一谈实事，如何运用到与政府人士打交道的实操过程？

HR

如何合理用工并争取人力资源和社会保障局的支持？如何充分利用各级政府给企业的优惠政策？一年申请下来多少在本行业里算是及格？最多能申请下来多少？自己的行业可以找哪些部门申请哪些项目？优秀的同行都是如何具体操作的？同行对于此的内部KP和流程如何设计的？又如何规避员工因此而私自舞弊的企业风险？

财税

如何申请财税补贴？如何为企业算清楚账，为董事长决策层提供运筹帷幄的建议？如何入账比较好？入错账企业会有法律风险！很容易得了小便宜吃大亏。

法务 如何规避巨大风险？出了问题怎么办？中国未来对外企、民营企业如何看待？会有哪些政策性调整？萨斯法案、反垄断法、环保法、商标法等等各方面法律条文如何实操？在面对模糊的政府政策和不确定的政府动作时，企业应该如何面对？

销售

如何干净拿单？官员的诉求是什么？哪些地方是要害，哪些地方是雷区？最重要的是，怎么操作？高手的实践经验和绝招可否学习？市场部 如何高效营销？政府和国企看待乙方是什么心态？他们每天内心最深处在想什么？

新入职的与政府打交道的同事，也可以参加此次培训学习前辈经验。

People who need to contact government clients: CEO, President, GM, core senior executives, key personnel, administrative elites, etc.

Government Affairs Department, and personnel of Sale Department, Marketing Department, Law Department, Tax Department, Human Resource Department and Public Relations Department who have contact with government officials.

课程收获

中国的市场经济，是一个政府起绝对主导的经济体。想要市场中一直立于不败之地，企业首先要搞明白以下问题：

19大即将召开，下一个五年会有哪些变革？几个大行业（汽车、金融、互联网、医疗、制造业、家庭健康）会有哪些大政策出台？

同行都在干嘛？可否互相介绍人脉资源互相背书提高工作效率？——工商局、人保局、环保局、安监系统、公检法的人脉资源、子女入学与教育资源内部共享、投资理财内部机遇、国内外医院医疗资源互助？

新媒体监管背景下，企业该如何应对和调整？5号文、20条措施、自贸区等对外企有何具体的意义？奖励政策申请多少达到了行业平均水平？

官场也是江湖，政府官员天天在想什么？干什么？

政府部门架构及最新职能变化动向；政府部门人员岗位设置规则；如何获取政府各部门公开信息、新的法规动向；一带一路对跨国公司、民营企业有什么影响？企业如何通过配合政府一带一路，获得更好的政商关系？

学会读懂“官话”——如何阅读政府文书？如何深度理解“看上去”枯燥无味实则“韵味无穷”的各级政府的报告和公文？最常用词汇背后的意思如何深度解读、区别在哪里？如何表达是普通意思，如何表达又是政府真准备花力气抓的？

如何表达是某行业改革的真实信号？如何从行业性政府文书预测政府未来动向？

政府资金使用相关部门的作用；如何能与与政府进行双向的信息交流；

如何充分利用各级政府给企业的优惠政策？一年申请下来多少在本行业里算是及格？最多能申请下来多少？自己的行业可以找哪些部门申请哪些项目？优秀的同行都是如何具体操作的？同行对于此的内部KPI和流程如何设计的？又如何规避员工因此而私自舞弊的企业风险？

把控业绩诉求、控制风险并取得政企双赢，如何创造政府客户价值？

如何邀请政府大领导去你企业内参访？

企业如何争取政府资源并达成相互合作与信任？

如何制定企业公关战略？如何实施？其中有哪些关键步骤和要点？

企业如何控制与政府人员打交道的法律风险？

萨班斯法案、反垄断法、环保法、商标法等等各方面法律条文如何实操？在面对模糊的政府政策和不确定的政府动作时，企业应该如何面对？

如何建立及时，有效，常态化的沟通机制准确掌握来自各政府窗口的政策，文件，信息等？如何准确解读政府的政策文件并理解找出合作共赢的方案。如何最高效地了解各地政府服务于集团不同地区和部门的产业政策？

如何与公务员/政府部门的上层领导进行持续有效沟通（沟通技巧、沟通交流中的注意事项、适合讨论的话题）、建立信任（如何能够拉近距离、让对方放下防备）、培养友谊、获得推荐；

如何与公务员进行陌生拜访（以及拜访前重点需要准备的事项）；

如何套取敏感信息；如何抓住关键点实现双赢；当被轻视、拒绝和冷淡后，如何不以牺牲尊严而获得好感、信任与尊重；

官场办事 大会谈小事、小会谈大事、一对一谈实事，如何运用到与政府人士打交道的实操过程？

如何经济有效的参与应酬；酒桌潜规则的最重要的10个知识点是什么？官员称呼全面梳理，找政府办事的路线图是什么？如何培养内线朋友，具体经历分享？

政府公关的时候有哪些禁忌和注意事项；

通过政府公关跟客户签单获取利润的各种途径；

如何与客户高层进行有效沟通？如何接近和搞定核心领导？

如何把控决策链之间的关系-决策层，影响层，执行层和教练？

如何突破和搞定甲方关键人物？把项目做透明，把客户关系做深入？

如何成功掌控大项目运作的过程控制和环节状态？谁来辅导高层？

Whether you are a foreign company or private company on the way, or state-owned enterprise with a more complex government-enterprise relationship, in government affairs, you have to solve the following issues urgently:

An explanation of government industry game rules and bureaucratic culture.

The core benefits of government officials and officialdom rules & taboos;

How to interpret China's officialdom culture, game rules and government-commerce relations

The officialdom is also Jianghu (Jiang-hu, literally rivers and lakes, term which refers to the environment where the martial artists live), what are government officials thinking and doing every day?

Control official achievement appeals, control risks and realize win-win of government and enterprises, how to create government client value?

How can an enterprise win government resources and achieve mutual cooperation and trust with the government?

How to make enterprise's public relation strategy How to implement it What are the key steps and key points?
What kind of person do senior managers of the client like to contact?
Downstairs marketing, double spiral rule, how can client relationship promotion realize spiral development?
How to effectively communicate with senior management of the clients How to get close to core leaders and have a good relationship with them?
How to handle the relationship between decision-making chains-decision-making level, influencing level, execution level and coaches?
How to handle key people of the first party and make breakthrough with them How to make the project transparent
How to deepen relationship with clients?
How to successfully handle the process control and link status of large project operation Who should be the one to coach senior managers.

会议日程

课程大纲

第一天上午：宏观政策与官场语言解读，法律风险控制和流程合理规划：2017中国政府两会分析，政府工作报告分析，时政分析与预测，政商形势分析与预测。官场文化与新型政商关系、政府文件中的常见表述方式的深意解读

第一天中午闭门圆桌午餐：《人脉资源互相分享：工商局、人保局、环保局、安监系统、公检法》

第一天下午：企业和政府打交道的策略与沟通技巧：如何制定“效果可视化”、“结果可量化”的公关目标，如何与政府建立互信，各级政府的组织架构和决策流程，企业如何制定内部架构KPI与管理策略、法律风险把控的几个雷区

第二天上午：政府及国企顶层领导公关技巧：与领导深度交往的几种方式、饭局做局策略/酒桌规矩与技巧、与官场领导可持续交往的几种模式

第二天中午闭门圆桌午餐：《子女入学与教育资源内部共享》、《投资理财内部机遇》、《国内外医院医疗资源互助》

第二天下午：政府及国企大项目营销技巧：官员/国企领导的心理深度剖析、针对性营销策略制定与流程规划、营销实践经验与技巧分享

DAY 1 Morning: the latest analysis of China's current politics, bureaucratic culture and new type politics -commerce relationship

DAY 1 Afternoon: public relation strategy and communication skills of government affairs

DAY 2 Morning: public relation skills for top level leaders of government and state-owned enterprises

DAY 2 Afternoon: sales skills for large project of the government and state-owned enterprises

第一部分：如何正确看待与处理中国政商关系？2017中国政府两会分析，政府工作报告分析，时政分析与预测，一带一路分析，政商形势分析与预测。官场文化与新型政商关系、政府文件中的常见表述方式的深意解读

2017中国政府两会分析，政府工作报告分析，时政分析与预测，政商形势分析与预测

19大即将召开，下一个五年会有哪些变革？几个大行业（汽车、金融、互联网、医疗、制造业、家庭健康）会有哪些大政策出台？

新媒体监管背景下，企业该如何应对和调整？5号文、20条措施、自贸区等对外企有何具体的意义？奖励政策申请多少达到了行业平均水平？

一带一路对跨国公司、民营企业有什么影响？企业如何通过配合政府一带一路，获得更好的政商关系？

“政商关系”----“0”和“1”的游戏？

正确处理政商关系长期以来是对中国企业最大、最复杂的挑战之一。

中国各级政府的特点习惯与国外有哪些不同？

学会读懂“官话”——如何阅读政府文书？如何深度理解“看上去”枯燥无味实则“韵味无穷”的各级政府的报告和公文？

最常用词汇背后的意思如何深度解读、区别在哪里？如何表达是普通意思，如何表达又是政府真准备花力气抓的？

如何表达是某行业改革的真实信号？如何从行业性政府文书预测政府未来动向？

Part I: how to treat China's politics - commerce relationship correctly?

第二部分：官场规则及官场文化解读、

政府以及职能部门运作程序解读

政府客户的核心利益和风险；

官场江湖游戏规则和官场文化；

政府官员的显形需求和隐性需求；

政府官员的处世原则和处事方法

政府官员天天在想什么？干什么？

官场办事 大会谈小事、小会谈大事、一对一谈实事，如何运用到与政府人士打交道的实操过程？

透视官员四象限与四难处；

官场江湖，注意“天官”；

政府决策流程图图解：

官场最大禁忌：淡定从容，避开“雷区”

政府部门架构及最新职能变化动向；

政府部门人员岗位设置规则；

如何获取政府各部门公开信息、新的法规动向；

政府资金使用相关部门的作用；

Part II: an explanation of officialdom rules and culture

第三部分：如何成为政府公共事务专家？战略？管理制度？操作流程如何定？

驾驭官场风向 在浪尖上跳舞，政府公关经理政治觉悟怎么积累？如何培养？

如何长期交往和持续突破政府官员？做人-----平等是怎么做到的？真正的朋友如何形成？做事-----工作上怎么做？如何真正创造政府客户价值？

如何能与政府进行双向的信息交流；

如何充分利用各级政府给企业的优惠政策？

如何成功的与政府打交道，争取到政府的支持？

如何建设和规范企业政府公关管理机制？

如何制定“效果可视化”、“结果可量化”的公关目标，如何与政府建立互信，各级政府的组织架构和决策流程，企业如何制定内部架构KPI与管理策略、法律风险把控的几个雷区

学会读懂“官话”——如何阅读政府文书？如何深度理解“看上去”枯燥无味实则“韵味无穷”的各级政府的报告和公文？

最常用词汇背后的意思如何深度解读、区别在哪里？如何表达是普通意思，如何表达又是政府真准备花力气抓的？

如何表达是某行业改革的真实信号？如何从行业性政府文书预测政府未来动向？

如何提升专业人员的技能水平？

如何制定政府公关战略？如何实施？其中有哪些关键原则和技巧

如何制定企业公关战略？如何实施？其中有哪些关键步骤和要点？

企业如何控制与政府人员打交道的法律风险？

如何建立及时，有效，常态化的沟通机制准确掌握来自各政府窗口的政策，文件，信息等？如何准确解读政府的政策文件并理解找出合作共赢的方案。如何最高效地了解各地政府服务于集团不同地区和部门的产业政策？

如何与公务员/政府部门的上层领导进行持续有效沟通（沟通技巧、沟通交流中的注意事项、适合讨论的话题）、建立信任（如何能够拉近距离、让对方放下防备）、培养友谊、获得推荐；

Part III: how to become an expert in government public affairs?

第四部分：政府公关策略与法律风险把控

萨班斯法案、反垄断法、环保法、商标法等等各方面法律条文如何实操？在面对模糊的政府政策和不确定的政府动作时，企业应该如何面对？

如何同政府以及职能部门建立关系？

企业和政府应当建立什么样的关系？

政府公关究竟攻关什么？怎么公关？

企业政府公关的四大目标

政府背景客户攻关的特殊营销模式

同政府建立起相互信任、彼此共赢的合作关系；

企业与政府打交道的法律风险有哪几种？

企业内部为防止法律风险，在员工的KPI设置、资金管理、合同管理、反舞弊、反商业贿赂等各方面需要注意的地方，经验分享

Part IV: government public relation strategies

第五部分：政府公关具体流程及实操技巧，如何与领导深度可持续交往

政府公关之N种切入方案

战略清楚、战术到位、攻坚得力的公关过程

政企沟通管道的通路搭建

与领导深度交往的几种方式、饭局做局策略/酒桌规矩与技巧、与官场领导可持续交往的几种模式

政府公关总监的自身素养提升路径；

如何与公务员/政府部门的上层领导进行持续有效沟通（沟通技巧、沟通交流中的注意事项、适合讨论的话题）、建立信任（如何能够拉近距离、让对方放下防备）、培养友谊、获得推荐；

如何与公务员进行陌生拜访（以及拜访前重点需要准备的事项）；

如何套取敏感信息；

如何抓住关键点实现双赢；

申请优惠政策的具体操作流程

当被轻视、拒绝和冷淡后，如何不以牺牲尊严而获得好感、信任与尊重；

如何经济有效的参与应酬；

模拟实战演练：如何敲开政府的大门？

公关不是搞腐败，送礼也要有技巧；

如何邀请官员出席宴会、宴会座位安排、宴会气氛如何调节；

企业接待政府访团的流程设计和操作技巧；

如何在不同场合谈工作，办公室内外不同的谈话如何进行？

第六部分 政府及国企大项目营销技巧，官员/国企领导的心理深度剖析、针对性营销策略制定与流程规划、营销实践经验与技巧分享

1、项目采购因素分析

人：机构和岗位的职权；事：项目的性质与报批流程；财：预算分类和使用；时：项目周期的三个阶段

2、项目采购分析

项目的发起；项目采购的流程图；项目采购的关键节点

3、项目销售的共振

什么叫共振型销售；销售和项目采购流程的对接；客户关系共振；销售介入的最佳时机

4、项目营销流程

项目营销之天龙八步；项目营销流程的关键节点；项目营销流程守则；官员/国企领导的心理深度剖析

5、项目各阶段的介入策略

项目前期：步步为营跟进；项目中期：多维度超越竞争；项目后期：赚取眼球

6、客户关系的共振

客户关系的五个转折点；公关线路图；搞掂关键角色的“四重奏”

7、培养客户的信任与好感

建立信任的“小动作”；培养好感的方法；

8、新形势下的公关策略；做关系的雷区；约请的注意事项；恰到好处的礼尚往来；急客户之所急；

9、确立内线关系

关注“内线”的多元诉求；明确“内线”的方式；确立“内线”的指标信息

10、编织关系网

关系网的潜规则；平衡关系网的8大要点；客户内部三角关系的处理技巧；仰攻“决策人物”的原则

会议嘉宾

讲师介绍

李老师，曾任默克生物制药中国政府事务副总裁、赛默飞世尔科技公司(中国)战略发展及政府事务资深总监。此前供职于法国米其林研究中心，李先生1989-1997年还曾供职于北京化工大学，担任国家碳纤维工程技术中心、沥青基碳纤维研究室负责人，北京化工大学校团委书记。

Mr. Li served as senior director of strategic development and government affairs at Thermo Fisher Scientific (China), leader of the national carbon fiber engineering technology center and asphalt-based carbon fiber research room, worked in France Michelin Research Center and Beijing University of Chemical Technology from 1989 to 1997 and served as the school's secretary of Youth League Committee

于老师，曾任福特汽车中国有限公司企业事务总监、宝洁中国有限公司政府事务总监、东方航空政府事务总监
Mr. Yu, served as Director of Corporate Affairs of Ford China, Senior VP of Government Affairs of Procter & Gamble China, Director of Government Affairs of China Eastern Airlines

刘老师，现任某金融机构中国区政府事务总监，在进入企业工作之前的15年，刘先生曾先后供职于银监会和发改委
Mr. Liu now is the Chinese government affairs director of financial institution and once worked in NDRC and CBRC before entering the enterprise

张主任，某基金会主任，在此之前曾在发改委长期工作，主要工作方向是食品药品监督管理
Director Zhang, Director of the Foundation, once worked in NDRC and his main direction is food and drug supervision and management

沈老师，曾任微软公司战略顾问、中国区云计算政府事务和商务拓展负责人。在2006年到2012年期间工作于微软总部，曾任高级软件构架师、微软华人协会主席、微软亚洲人力资源总会主席。

Mr. Shen once served as the strategic adviser of Microsoft, China cloud computing government affairs and business development leader, senior software architect, Chairman of the Microsoft Chinese Association, Chairman of the Microsoft Asia Human Resources Association and worked in Microsoft headquarter

注：鉴于部分讲师仍在职，行程存在临时变更的可能性，培训现场可能会有微小调整

Note: There may be a temporary change in the itinerary and slight adjustment in the training site as some trainers are still in service.

会议门票

2天课程7000元/人； Training Fee: 7000RMB/person

