

工程咨询概论讲义（六）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/93/2021_2022__E5_B7_A5_E7_A8_8B_E5_92_A8_E8_c60_93547.htm 第六讲 一、内容提要 1、工程咨询公司的市场开发；2、工程咨询公司的服务质量 二、重点、难点 熟悉工程咨询公司的市场开发及工程咨询公司的服务质量 三、内容讲解 第三章 工程咨询公司 第二节 工程咨询公司的市场开发 一、咨询业务市场开拓 (一)业务开发的基本程序 1．市场预测 及时了解各地区经济的结构特征与发展趋势，掌握国内、国际两个市场新的项目动态。从具体项目入手，市场预测还应包括：客户项目的连续性(如一个电力公司拟分期建设的电站数量)、客户对项目服务的需求(全过程或若干个阶段的服务) 2．项目的分析与选择 其过程基本分为三个步骤，如图31所示。首先由公司的业务开发部门(市场部)完成项目分析，包括的内容有：项目背景、资金来源、地理位置等；项目是否属于公司从事的项目类型；项目的经济社会价值(成功的可能性和对环境的影响)；可否通过项目达到公司的发展目标；业主的财务状况。 例题1．由工程咨询公司的()部门完成项目分析。 A．业务开发 B．专业部分 C．市场预测 D．决策 答案：A。 第二步，专业部门深入项目分析，主要内容有：客户对咨询服务的要求；是否需要竞争性投标；公司参与竞争的技术能力如何；需要的商务竞争策略；风险分析。最后，准备咨询服务建议书。通过对项目的分析与筛选，可以避免投标的盲目性，减少执行项目的风险；同时，通过项目选择，体现和贯彻公司的经营战略。 (二)工程咨询市场的特点 1．国内工程咨询市场 在宏观决策咨询方

面，计划经济时期更注重行业的发展规划，从资源、布局、统一规划计划的角度划分；目前这种倾向尚未完全改变，行业规划研究与地方规划研究、与市场发展趋势往往不一致。项目前期咨询市场主要根据资金来源确定，虽然目前对投资项目的审批还有种种限制，但逐步放开是必然的趋势，“谁投资、谁决策、谁受益、谁承担风险”将成为投资项目管理的基本原则。项目招投标、合同管理、项目监理等咨询业务已经开始市场化运作。

例题2：已开始市场化运作的咨询业务有()。 A．招投标 B．合同管理 C．市场融资 D．项目监理 E．项目竣工验收 答案：ABD。

2．国际工程咨询市场

国际工程咨询市场不同于国内市场，具有以下突出特点。首先，国际工程项目的复杂性与相对高风险性。其次，由于项目的复杂程度和高风险，无疑增加了项目咨询的难度。第三，采取公开竞争方式选择聘用咨询公司。

二、工程咨询市场的信息收集

准确、及时的信息是取得项目的首要环节，工程咨询公司都设有专门的业务信息机构(如市场部)，负责收集有关信息，掌握国内外的项目动态。

三、工程咨询公司经营战略

成功的经营战略是公司生存和发展的保证，根据工程咨询行业和市场的特特点，在经营战略方面侧重于下述工作。

1．确定公司长期发展目标

确定长期目标是一种管理手段，能给公司经营活动指明方向，同时对员工产生激励作用。长期发展目标不应是单一的，一般要包括的目标有：

- (1)盈利性，以公司的营业额和利润为目标；
- (2)扩展业务范围，提高市场占有率
- (3)改善公司资金结构，如增加员工持股比例，减少长期负债等；
- (4)增强公司实力，增添人员和设备(包括软件)；
- (5)提高员工工资与福利；
- (6)履行社会责任，如建立基金会，增加就

业机会等。 2 . 采取科学决策机制 任何公司的人力、物力总是有限的，管理层所作出的战略决策，实质是把公司的全部资源以最优的配置用来实现公司的目标。为此决策要科学，要考虑下列要素：(1)市场分析与预测；(2)公司在特定类型的项目中已占有的份额；(3)公司的声誉、特长以及和竞争者相比较的优势和弱点；(4)扩展业务的机遇与风险。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com