

**培训时间/地点:** 2025年5月20~21日(星期二~星期三)/上海

**收费标准:** ¥4800/人

- 含授课费、证书费、资料费、午餐费、茶点费、会务费、税费
- 不包含学员往返培训场地的交通费用、住宿费用、早餐及晚餐

政企高手 Win-Win Master TM 是一套完整的政企合作的思路和系统,借助于课程里面实用的工具,您可以清晰把控好政企合作过程中的目标和实现目标的每一个步骤。“政企高手 Win-Win Master TM”可以让您实现尽快达成与政府的合作,实现企业的战略目标,将企业做得更大、更高、加红火!

——著名营销与政府公关事务专家, 政企高手 Win-Win Master TM 首席讲师, 韩金钢 Samuel Han

**本课程来源于并致力于解决投资者及企业高管与政府对接的常见困惑。**

## 课程背景:

### 一、政企高手 Win-Win TM 的起源?

1.做事: 通晓与政企合作的核心脉络, 懂得如何发扬光大, 采用正确的健康的操作方式

避免:

- 不愿意和政府交往
- 进不了政府大门
- 不知道说什么、怎们说
- 总说不到点子上
- 不敢与官员共处
- 总靠裙带关系和台底交易

2.做人: 了解并熟练掌握读心术, 了解政府的需求, 撬动领导内心, 激发阳光合作

避免:

- 卑躬曲膝、低三下四、点头哈腰
- 讲话油头滑嘴, 拼命奉承,
- 人前马后、被动依附
- YES MAN



### 合作目标:

各院校的总裁班、高校高级研修班、培训机构公开课及各大企业

### 课程特色:

- 客户广泛：企业高管必修课，国内需求强烈，能真正改变与政府接触的思路和行为，大幅度提高和改善与政府达成合作的效能。
- 国内独创的七集连续剧式案例，讲述与四个不同部门和领导交往的过程，情节环环相扣，起伏跌宕。课程案例为主，不唱独角戏，讲师引导，学员参与，高度互动。强调实战与实操，突出方法与工具。

**形式新颖：**传统培训形式把 85%以上的关注点放在如何让学员从“不知道”走向“知道”，加上角色演练帮助学员“会做”，达到知行合一；而政企高手™训练方式将这个学习过程颠倒过来：让学员先导入到案例情景中来，在做的过程中根据自己的经验寻找方法和规律，老师起到的作用是引导学员进行思考、提炼精华和解疑答惑。这样的做法结果是：学员通常更愿意把自己悟到的规律放在工作中实践。

**内容经典：**政企高手™是一个涉及规划、准备、执行、达成及跟进等全过程的一个完整的思路 and 工具，主要内容是围绕着政企合作和管理提供实用、实战的开发、管理、控制、分析工具，通过情景模拟的训练学员形成正确的思路，养成战略规划的习惯，学习和掌握了解政府人员需求的方法，懂得如何影响和达成合作的要领。

### 课程收益:

- 帮助学员学习并懂得政府部门的功能和职能
- 总结出获得政府支持关键原则
- 掌握和理解与政府人员沟通中的要点
- 学习与政府互动的策略和方法
- 增强与政府人员打交道的信心
- 建立长期系统的战略和打法
- 与政府人员交往的应知应会和关键注意事项



## 参训对象:

公司董事长、总经理、销售总经理、销售总监及所有与政府接触的公关人士

## 授课形式:

知识讲解、案例分析讨论、角色演练、小组讨论、互动交流、游戏感悟、头脑风暴、强调学员参与。

## 课程大纲:

学习章节	学习内容
第一部分 企业与政府互动的重要性和必要性 (几分钟一带略过)	<p>几千年来，中国一直处于人情社会，少不了人情事故，但这是唯一的方法吗？</p> <p>办成事，非要潜规则吗？</p> <p>总说官员腐败被查，和你有没有关系？</p> <p><b>当今企业与政府之间的三大关系</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) 与官员私人的关系</li> <li>2) 成为政府合作中可以考虑的一部分</li> <li>3) 成为政府战略的重要组成核心</li> </ol> <p><b>与政府官员接触的三大误区</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) 通过旧有、低端的台底交易手法</li> <li>2) 夸夸其谈、画大饼、忽悠</li> </ol> <p>与政府接触正确的姿态、思路与做法</p> <p>开展形式： (展示图片举例、讲师讲述为主，与学员的互动形式为问和答)</p>



第二部分 与政府部门接触的战略规划和思路  
(导入定制化的案例)

这么大的项目，不是随便几个拜访就能搞掂的  
如何做好战略规划、统筹后面所有的行动方案  
到底该如何筹划？

精心准备应该包括哪些方面？

**不要随便造访，做好战略规划**

找对人、说对话、做对事

造访前的战略规划清单及工具的应用

了解政府不同部门的结构、各种岗位和职能及分工

各项审批工作的流程，委办局的相互协调和配合

做好编剧、当好导演和演员的必要性

开展形式：

使用提前定制好的企业案例，

1) 请学员首先自行阅读，然后分组讨论案例中涉及的问题。

2) 小组代表发言，讲述小组的思路和未来行动计划。

3) 选出代表进行实战模拟扮演，讲师和学员点评。

4) 案例、模拟扮演总结及启发



第三部分 建立信任，打消戒心  
(重点内容和章节)

获取信任和好感的难处

为什么大家都说“一起扛过枪、一起下过乡、一起同过窗”的人，才是铁哥们

什么人才会为你两肋插刀？

他们才不会只为你考虑，人都是自私的

人与人之间的设防与破防

**建立信任不是件容易的事**

为什么不信任你？

凭什么信任你？

信任的分级和方法：如何从陌生转为熟悉，从熟悉转为朋友，从朋友转为合作，最终成为紧密合作伙伴

为取得领导的信任，公司和个人的表现标准

开展形式：

- 1) 讲师讲述、带入到具体场景
- 2) 问和答
- 3) 介绍工具
- 4) 请学员举例
- 5) 小组作业
- 6) 展现成果



第四部分 找对人、说对话、做对事  
(重点内容和章节)

为什么有人去，项目马上及得到批复，有的项目迟迟没有下文  
并不是所有的庙里都有你要烧香的菩萨  
你及公司在领导心目中的分量有多重  
度他、度己，先要做到觉他、觉我

### 堂堂正正走进政府大门

找谁？到哪里找？找到领导的渠道和方式？

解读不同位置和层次的领导的需求

哪些人更加关注项目功能和作用

哪些人更加关心问题的解决

决策层领导关心又是什么？

做到成为政府沟通与合作的专家

学会做顾问，使政府开始不反感你的策略

少说、多问、多请教

获取政府和相关部门的信息，他们的现状及看法

设计未来的期望及目标

找到政府现在与未来之间的差距（真实需求）

建立改变之期望

开展形式：

使用提前定制好的企业案例，

- 1) 请学员自行阅读
- 2) 准备模拟扮演
- 3) 讲师解析扮演中出现的问题和现象
- 4) 讲解正确的思路和方法
- 5) 小组练习
- 6) 成功呈现



第五部分 政府人员深度  
需求及内心动向  
(重点内容和章节)

有的人想干事，有的人不敢干，有的人油腔滑调，有的人从中作梗  
你的好心、好事，最终不一定取得好的结果  
多干、多错，少干少错，不干不错  
你不知道现在要倒查 20 年？我躺平了，怎么着吧？

**目前反腐高压的形势下，政府工作人员心理状态**  
解开冰山的一角，通过表象、深入到实质  
通过言谈举止了解他们的真实想法和心理需求  
使用工具分析和评估他们的“公心”和“私心”  
客观评估你与他们的关系（密切程度）及所处的位置  
如何从外人发展到朋友，从朋友转为合作，最终成为紧密合作伙伴的路线图  
接触过程中的几个敏感区域

开展形式：  
使用提前定制好的企业案例，  
1) 请学员自行阅读及个人分享  
2) 介绍“读心术”  
3) 导入分析工具及小组作业  
4) 展现应对方法和策略  
5) 模拟扮演及熟练使用



<p>第六部分 处理“懒政”及内斗 (重点内容和章节)</p>	<p><u>你是谁的人？你知道我是谁的人吗？</u> <u>你遇到过拉帮结队、团团伙伙吗？</u> <u>有人死活要把你踢出去，不让你入局</u> <u>死抱大腿，还是保持“职业中立”</u> <u>做事还是“玩人”？</u></p> <p><b>不是所有部门的人都会积极主动的配合</b> 有人支持你，就有人支持他人 如何与政府部门的不同表现形式的领导打交道 决策链及政府内部人脉关系的把控 怎样把握住关键人物 在全部决策过程中如何做到积极、主动 分析每个人的作用及角色的工具 如何解决政府内部对你的建议的争议 获得每个人的支持的关键因素 综合复杂形势的应对策略和方案</p> <p>开展形式： 使用提前定制好的企业案例，</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) 请学员自行阅读</li> <li>2) 准备模拟扮演</li> <li>3) 介绍处理拖延和内斗的重要方法和工具</li> <li>4) 阅读配套案例和练习</li> <li>5) 重新回到案例，使用工具</li> <li>6) 学员展现和模拟扮演</li> </ol>
<p>第七部分 与政府交往的应知应会 (自行阅读材料)</p>	<p><u>总是临时抱佛脚？烧高香？</u> <u>锦上添花，还是雪中送炭？</u> <u>怎样做到与政府的君子之交</u> <u>面对换届及领导轮换</u></p> <p><b>政府的期望和顾忌</b> 政府对企业的四个期望 与公务员沟通的要领 领导的个人风格 官场及个人习惯 与政府交往的重要注意事项 怎样与他们保持长久的交往 激发动机、引导达成合作的技巧 如何把政企合作搞得有声有色</p>





<p>第八部分 个人收获及未来行动计划 (企业对员工的未来要求)</p>	<p>个人行动计划 制定个人思考和行动计划书，达到学以致用</p>
--	---------------------------------------

## 讲师介绍：韩老师

- 2004年 中国十大培训师之首
- Mercuri International (瑞典麦古力商业顾问)
- Achieve Global (美国智越资深讲师)
- 国际培训师协会认证讲师
- 香港高级工商管理学院认证讲师
- 时代光华管理学院特邀讲师
- 北京大学、清华大学、上海交大、中山大学
- 浙江大学继续教育学院特邀讲师

年龄和多年的沉淀，决定他是中国第一代资深顶尖政企合作及营销培训大师。具有教育学、心理学和行为学的理论基础和丰富的实践经验。**5年**的职业教学背景、**10年**著名中外大型企业的销售经历、**8年**的中高层管理经验。**23年**的专业培训历程，走遍大江南北，接近**1500场**的培训经历，使他面对不同性质和类别客户的培训达到游刃有余、收放自如、炉火纯青的地步。

出师名门-全球培训行业的黄埔军校、欧美最著名、最资深、专注于销售和管理的培训机构 Mercuri International 和 Achieve Global，获得国际培训师协会认证讲师、香港高级工商管理学院认证讲师、易中学院高级讲师、时代光华管理学院特邀讲师、北京大学、清华大学、上海交大、浙江大学继续教育学院特邀讲师，曾获得国内十大培训师称号，2012年被《名师学院》录入名师之列及优秀诚信讲师称号。

韩老师推崇低调做人，为人谦虚，把绝大部分部门时间放在潜心研究政府关系及沟通策略、大（单）客户销售，重点研究不同决策者的采购心理、动机及需求及应对方法和策略。

被认为是位与众不同的实力讲师，在这个纷扰的圈子里，能够用理性睿智的头脑判断亦真亦假的是是非非。加上儒雅、知性、深入浅出的精彩呈现，深受学员喜爱。



## 曾任：

- 北京锡华集团总裁助理
- 深圳茂源控股有限公司副总经理
- 深圳华南集团总经理助理
- 香港保得工程有限公司北方区域经理
- 美国 AMF 保龄球机构大区销售经理
- 北京天鼎成管理顾问总经理

## 擅长课程：

### 1. 主攻政府关系及公关及大客户项目型销售

- 《政企合作与政务沟通》
- 《教练技术与辅导沟通》
- 《高层大客户销售策略与心理分析》
- 《销售团队业绩提升及团队管理》
- 《顾问式销售及 SPIN 技法》

### 2. 咨询及工具开发主要在

- 《大客户销售流程及工具开发》
- 《管控销售团队管控及辅导的工具开发》

## 部分服务客户：

**高校合作：**北大、清华、浙大、上海交大、中山大学、西安交大等多所大学的 EMBA 班、总裁班的特聘讲师。

**金融保险：**招商银行、友邦保险、泰康人寿、新华人寿、中国工商银行、建设银行、北京市商业银行、广发银行、瑞泰保险、北京农业商业银行、格林集团、海通证券、光大银行、深圳发展银行、农行重庆分行、中行、财富证券、中信银行



**电信及通讯：**中国铁塔、黑龙江移动、河南移动、广东移动、佛山移动、网通集团北京市通信公司、巨龙集团、中国吉通、中国铁通集团、铁通广东、广西、湖南分公司、中国电信、东莞移动

**IT 行业：**360、HP、浪潮集团、当当网上书店、神州数码、中关村数据、东方集成、用友软件、首钢环星、艾默生电气、金士顿、交大铭泰、MENTOR、东软集团、北大方正、中国华虹集团、联动优势科技有限公司、奇虎网络、博威、YAHOO、国电数源、NOKIA

**制造业：**法国 AREVA、特变电工、德国安瑞吉 德国 DEMAG，北方气体、OTIS、APC、EPSON、TCL、康柏、好丽友食品有限公司、兆君集团、北京豹驰技术发展有限公司、苏泊尔、美的空调、西门子、奥的斯、艾科泰、浙江天圣控股集团、湖南威胜、东风集团、清江电机、海信、四方车辆、科汉森、上汽五菱、大发正大、上海贝尔、三星、盖茨优尼塔传动、华德液压、意大利达涅力、二汽、伊莱克斯电器、上汽集团、宇通集团、松下电器

**医药和化工行业：**中海油、中石化、杭州北大农、河南耐火材料研究院、北京利尔耐火材料，正大集团、阿克苏化工、太诺化工、华中正大集团、中化集团、东芝三广、上海三维药业、BD、华南药业集团、天津健龙、瑞生药业、壳牌、美孚

**房地产：**融创、幸福置业、中原顾问、中远房地产公司、天鸿房地产集团、宏泰房地产、京都房地产

**其他行业：**中华英才、科文剑桥、中国图书进出口集团、南方都市报、中国出国人员服务总公司、中国航天科工集团、时尚杂志、中国出版对外贸易总公司、武汉钢铁研究院、中国福彩中心、山东三联电子、凯撒旅游集团、港澳中心酒店、上文广

## 客户及学员评价：

**壳牌石油：**“每年公司都安排不少的课程，但韩老师的课程是我唯一不能忘记的，太精彩了！期待他的课程”

**德国德马格：**过去参加过公司组织的很多培训，但唯独上韩老师的课程从来不想睡觉，信息量大，逻辑性强，没有花架子，实战型强。

**黑龙江完达山乳业：**韩老师讲课很幽默，我很喜欢听。老师用图文和视频说明问题，使学员更容易接受。

**金龙客车：**很有启发和收获，内容丰富、实用。风趣、幽默，富有哲理、课程实战，特别是案例的设计独特，引人入胜。

**山东万国纸业：**讲师气氛带动性强，分析透彻，贴近现实工作需要，案例实用、清晰、



易懂。

**宝钢集团：**影响今后工作思路的课程，明确了未来的工作重点。具有启发性，可立即应用于实践。

**上海生物博奥：**收益很多，案例分析和系统的工具收集很全，极强的现实指导意义。

**新东方：**韩老师的课很专业，使我团队管理工作有了全新的认识，尤其是专业化的管理工具。我们还会请韩老师再次给我们培训，让我们更上一层楼。”

**江西泰豪电源：**“很有启发性，尤其是贴近我们行业的营销案例分析和模拟扮演，对员工技能、表现的提高有很大的帮助，使我们大开眼界。

**工行苏州分行：**老师知识广博，使我在较短时间内初步掌握了团队管理的关键要素和重要的工具，收获很多，对工作有很大的帮助。”

**大唐科技：**很有深度，很实用，循序渐进，深入浅出，形象生动，课堂气氛非常活跃。大家爱听。”

