

项目经营管理与全过程成本控制案例实战班

产品名称	项目经营管理与全过程成本控制案例实战班
公司名称	北京中建政研信息咨询中心山东分中心
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	山东省济南市槐荫区威海路1069号恒大财富中心1-1706（注册地址）
联系电话	18953159826

产品详情

“强经营，控成本——项目经营管理与全过程成本控制”案例实战班

项目是工程企业的利润之源，提升项目经营管理水平，加强项目成本控制，是每一个工程项目的重点，是商务人员乃至每个项目管理人员的职责所在。获取效益是工程企业经营的本质表现,而项目经营管理则影响着其项目盈利空间的大小；同时,成本管理在工程项目管理中具有非常重要的地位,它不仅是项目管理的本质,更是项目的核心。在工程企业降本增效的大背景下，降成本的关键是合理控制成本，提高成本利用率,这就要求工程企业从招投标到审计阶段做好项目的全过程成本控制，每个环节都要做精做细。

那么什么是项目经营管理？项目经营管理的核心又是什么？项目经营与合同、成本管理有哪些联系？如何做好项目全过程的成本控制？项目前期的商务、经营策划如何实现？如果做好项目的开源与节流获取*大的效益？如何在确保企业信誉、品牌的同时合理地应对审计？项目经营管理与全过程成本控制的六大要点有哪些？

为帮助企业提升项目经营管理能力，做好项目全过程的成本控制，我公司决定举办“强经营，控成本——项目经营管理与全过程成本控制”案例实战班，现将有关事项通知如下：

一、培训内容

第一部分：项目经营管理

一) 项目经营管理概念与核心

- 1.工程项目经营与管理的核心思想、重点、两者的区别与联系
- 2.工程项目管理中的不同岗位之间协同关系的重要性
- 3.针对投建一体的项目盈利的关键点解析
- 4.项目一、二、三次经营概述、在不同阶段不同岗位的的工作重点与相互协同配合创造**效益
- 5.成本控制、变更与索赔、合规管理
- 6.大量实际案例讲解项目合规管理、经营风险的识别与应对

7.工程项目一、二、三次经营的分类及目的、对应项目不同阶段的重点工作

8.一、二、三次经营之间的关系及不同阶段项目经营目标、主体、对象、职责

二) 合同与成本管理

1.广义与狭义成本的概念、结合案例对不同岗位就广义成本对工程项目效益影响的各个要素进行控制概述

2.典型案例系统讲解选择正确的经营方案与决策的合理性对项目相对成本控制的影响

3.结合《民法典》，讲解合同的概念、形式

4.广义与狭义上的合同，合同起草的重点及风险控制点（结合两个典型案例）

5.建设工程合同的法律概念、要式性、国家管理性的特点；合同文件的组成

6.从当事人的工商信息、业务资质、信用、涉诉、财务等不同方面重点讲解合同管理的风险控制及重点

7.以某合同审核为例，讲解合同审查的要点、重点、风险点

8.结合《民事诉讼法》及*高院有关规定讲解建设工程合同争议纠纷的类型、合同争议纠纷正确的条款约定、仲裁与诉讼的特点及适用

9.结合大量案例，讲解广义与狭义上的成本控制

10.“大成本”与“大商务”在大企业、现代工程项目建设中的作用

第二部分：项目全过程成本控制

一)项目前期阶段的商务、经营策划

1.投建一体的项目前期商务策划对项目盈利的重要性、商务工作在此阶段所起的作用、需要协商配合的要点

2.前期商务策划的二大要点及大量相关案例详讲解

(1)某项目地基处理设计方案的优化

(2)某高速项目石方爆破方式的前期策划对后期项目盈利的影响

(3)某项目施工图设计阶段对方案的优化与施工阶段的处置对项目影响

(4)以某黄河大桥及某沿海公路的初步设计概算、施工图预算及工程量清单的编制组价为例，讲解工程造价在投建一体的基础设施项目建设中的作用，以及如何做好工程造价、清单编制技巧

3.项目调概的程序、可以调概的情形

4.招投标阶段商务策划的重点及商务在此阶段的工作重点、大量案例解析

- (1) 某铁路与公路项目交叉施工，针对招标文件协调费的处置思路，为项目节约近千万的典型案列
- (2) 某高速项目，因发包人征迁原因三个月未提供施工场地，但是承包人索赔失败得到的启示与教训
- (3) 某水电站项目因疫情影响工期延误，赶工期用的争议处理（非常有借鉴意义）
- (4) 贵州某项目因施工组织设计施工方案编制原因，导致后期索赔失败的教训
- (5) 结合以上案例，如何从评标专家的角度在前期阶段做好标书编制

5.招投标阶段3个要点

- (1) 组价如何做到考虑全面，不漏项、不缺项，合理的把价组上去（结合2个案例进行讲解）
- (2) 投标或签约阶段，如何正确处理降价；投标报价中应如何进行正确的降价（结合1个案例进行讲解）
- (3) 投标报价应考虑国家宏观政策的必要性（结合2个案例进行讲解）

二) 实施阶段项目部的“开源增收”与“节支节流”

1.如何做到开源增收与节支节流

2.开源增收之对上研究合同条款（结合2个案例进行讲解）

3.商务会同技术认真做好图纸的会审与技术交底工作对工程索赔、变更的影响（结合2个案例进行讲解）

4.编制实施性施工组织设计过程中商务经理应该参与的程度以及起到的作用、相关案例讲解

（1）某PPP项目，因融资原因影响工期，如何巧妙地将责任转嫁到另一方，向政府索赔成功的案例

（2）某EPC项目因征迁滞后，总包向业主索赔费用与工期，但因其编制了合理的施工进度计划网络图而
导致索赔失败的案例

（3）某项目，承包人调整拌合场位置导致费用增加，看似不合理的索赔理由，但是*终索赔成功的案
例

5.如何做好签证、相关案例讲解

（1）某项目签证单因出现两个字的错误，导致近30万不被审计所认可的案例

（2）某学校建设项目，因政府方违约导致双方解除合同，双方在对待大量因政府方原因停工造成的人工
、机械停窝工损失的典型案例

6.如何做好施工阶段的节支节流、相关案例讲解

（1）以某市政道路工程项目为例，讲解工程项目真实的成本组成，与定额之间的差异以及可控制的点

(2) 案例解读项目管理的宏观与微观关系，管理与成本控制的关系

(3) 通过对某合同额780万项目，结算*终赔380万的典型案例，详细讲解如何从材料、机械、内部管理方面进行正确的项目控制以及经验做法介绍

(4) 某项目因村民阻工导致38车料失效的教训，讲解管理人员应具备的基本素质和管理方法

(5) 重点讲解“项目好坏看管理、赔赚看材料、根源还是在管理”。

三) 如何应对审计获取**的经济效益

1.正确理解审计与审价

(1) 结合《中华人民共和国审计法》《中华人民共和国审计法实施条例》，讲解审计的概念

(2) 以某建设工程项目发承包方因结算结果与审计结果不同产生纠纷，结合法院审判、法释〔2020〕25号、2013住建部16号令、法工备函〔2017〕22号系统讲解工程结算审计合同依据

(3) 审计的依据、法律的概念、层次和效力；商务人员掌握一定法律知识的重要性；**项目管理人员应该具备的素质

2.应对工程审计的技巧及相关案例解读

(1) 以某BT项目钻孔桩基施工与某项目强夯方案变更为例，讲解工程结算审计阶段，审计单位对方案

进行审计是否合理、如何应对

(2) 某2013年签约项目，2014年当地行业主管部门下发了材料调价的红头文件，发包人以此为由要求承包人签订补充协议，改变原合同调差条款，*终造成1200万损失的案例

(3) 成都某项目，审计单位与承包人就台背填料质量确认的争议过程，该案例的解决方法

(4) 某项目陆上桩变更水中桩案例，重点讲解变更方案的合理与否，现有资料基础上需补充完善的资料，规避今后的审计风险

(5) 某BT项目结算审计阶段，施工单位被审掉巨额工程款的经验教训

(6) 以某市政府与某省高速集团就某路改桥项目造价谈判为例，就双方争议7个问题进行详细讲解

第三部分：项目经营管理与全过程成本控制要点归纳总结

二、授课专家

窦老师：中建政研专家委员会委员，教授级**工程师，国家注册建造师、造价工程师，现任某国企高管，交通运输部职业资格中心特邀讲师；9年施工单位商务经理、总工程师、项目经理经历；7年高速公路建设项目业主经历；6年大型国企高管、知名律所从业经历；擅长投资研判，不良资产处置，法务风控，法人治理，建设工程合同管理与谈判、变更索赔纠纷处理、诉讼仲裁代理咨询，道路机场与桥隧、市政、房建、安装及水电工程的建设、施工、招投标、概预算及工程审计工作；参与完成30余项重点工程项

目的建设、施工，多项PPP、EPC+F投资项目论证决策，发表学术论文25篇，其中中文核心期刊11篇；曾应邀参与交通运输部新版《公路工程预算定额》《公路工程项目概算预算编制办法》专家审查及交通运输部路网中心造价软件遴选评审工作，同时参与交通运输部组织的预算定额的测算工作

三、培训对象

1.建筑施工企业的总经理、成本总监、总工程师、项目经理、项目总工、商务经理以及从事商务管理的人员及业务骨干

2.造价咨询公司的总经理、成本总监、总工程师、项目经理以及从事造价咨询管理的经营、预算、合约等部门负责人及业务骨干

四、时间及地点

2023年05月25日-27日（25日报到） 郑州

其他开课时间请联系我们！

五、培训费用

1.收费标准

培训费：2980元/人（费用含会务费、资料费、税费）

2.缴费方式：银行汇款或转账，会议现场不安排收费