

全过程工程咨询的市场培育及营销技巧

孙艳龙

中铁上海工程局集团第四工程有限公司 天津市 滨海新区 300450

摘要：对于全过程工程咨询的概念，我们还要从2017年2月国务院发布的《国务院办公厅关于促进建筑业持续健康发展的意见》说起。2017年起全过程工程咨询模式已经成为中国建筑管理模式的标志性变化。通过建筑工程市场的情况来看，全过程咨询服务已经有明显的提高，但我们不难发现，很多企业也遇到了困难。所以说对于全过程工程咨询市场的培训营销技巧是非常重要的。我们可以通过本文来进行一个简单的分享。

关键字：全过程工程咨询；市场培育；营销技巧

引言：全过程工程咨询服务是一种新型的服务方式，对于这种新型的服务方式，人们的接受还需要一个过程，同样我们也需要相关的培训过程来了解全过程工程咨询服务。通过相应的培训，可以使企业能够对于自身进行一个深刻的市场分析，营销策略的选择。我们不仅要全过程工程咨询服务的市场途径有所了解，还要认真分析每个客户的选择，自己的盈利点，和自己的能力，这样我们才能通过培训来解决自身的相关问题，使企业在新型的服务市场当中予以不败之地。

1 企业需要接受全过程工程咨询培训的原因

1988年我国正式引入监理制度，在引入监理制度的时候，我们对于工程咨询行业的服务定位是全方位的，就如同现在的全过程工程咨询服务一样。对于工程施工行业，我们必须重视全过程工程咨询服务。在这样一个新兴的服务当中，培训是非常有必要的。我们应该针对中国当前国情，提出相应的培训策略，但是假如我们强行按照国外的规定，这就会造成了很大差距。而由于目前在中国的基础建设市场中，监理行业的工作人员大都是转行出去工作的，而且自身相应的咨询经历也相对很少，而且国外的监理业务也都是相当专业的人在进行，导致了中国的咨询水准和社会要求差距较大。而在此基础上，由于国家希望加快的发展市场，而招标法立法的基本原则也正是希望让更多的公司参加市场竞争，但是这也造成了中国咨询市场的进一步细分。由于目前国家经济不断的发展，工程建设单位，也比过去越来越的专业，而目前也能和国外水平慢

慢地实现了衔接，所以我们也要不断地加以完善，全过程工程咨询模式更有利于投资效果的最优化，也合乎我们科学发展观的需要^[4]。

2 全过程咨询服务的优势

2.1 全过程工程咨询服务可以让客户得到一个一体化的解决方案

新兴市场的培训，最主要的一点就是我们要抓住客户的痛点。获得客户对我们的信任。在工程建设行业当中，我们大多数依赖于行业经验分析，很难有标准化的东西。对于客户来讲，完全属于外行很多专业的名词不理解。那全过程工程咨询服务就会给客户一个满意的解决方案。它最大的特点，就是，全过程工程咨询公司会始终从项目利益化最大的角度考虑完成方案，使客户能够省去很多的对于专业性了解的时间，他们既给出了方案策划，也能够帮助客户进行方案执行，所以整个项目的方向是不会跑偏的。客户得到的是一个整体的解决方案，也有专门人对此负责，这也给客户提供了施工的便利。

2.2 减少了大量的专业沟通工作

我们传统的咨询服务当中，各种咨询公司之间通过大量的邮件往来处理、协调会召开等方式去进行沟通，这样导致信息处理效果低，沟通成本变高。而我们现在的全过程工程咨询服务相当于一体化服务减少了大量的沟通成本。这样也给我们的企业提升了效率，同时也有利于推进项目的不断展开。

2.3 责任更加清晰明了

在常规的咨询服务模式下，多数都是由咨询服务之间的组织协调的沟通，当项目出现问题，我们需要追责时，每一方都会有自己的理由，最终的结果也需要我们业主自己承担。在全过程工程咨询当中，服务单位既是方案的策划者也是实施者，所以在项目出现问题的时候

通讯作者：孙艳龙，出生年月：1989.12.17，民族：汉，性别：男，籍贯：河北省保定市，单位：中铁上海工程局集团第四工程有限公司，职位：天津经营部部长，职称：工程师，学历：本科，邮编：300450，研究方向：市场营销。

很容易解决问题，不是咨询公司就是业主。这也能使我们的责任更加的清晰明了，遇到问题可以及时去沟通解决相关的问题，避免踢皮球事件的发生。

3 全过程咨询服务的营销要点

3.1 如何取得客户的信任

在全过程工程咨询项目的营销当中，获得客户的信任是首要的目的，因为不论做什么事情彼此信任是事成关键。我们要想取得客户的信任，就必须在我们全过程工程咨询服务沟通的过程当中，能够准确捕捉客户的痛点以及明白客户的暗示。针对客户的痛点，我们要从专业的角度去分析并给客户提出相应的解决方案，这样客户就会认为我们全过程工程咨询服务人员，对这个项目有着非常深刻的理解。除了客户的痛点之外，我们还要给客户分析本身这个项目存在的风险和困难，并且告知客户如何去规避和防范相关问题。这样能使客户对于我们的服务人员有着更多的依赖感，有利于推进整个项目的进行。

3.2 如何排除顾客的忧虑

在进行全过程工程咨询服务当中，客户必然会问到关于采购过程咨询服务的合法性以及是否存在招投标审计等方面的风险^[1]。我们作为服务的提供者，一定要正是客户的问题，给出相应的答案，以便于消除客户的顾虑。针对于客户，想要了解成功的方案以及相关费用的问题，和承担的法律风险，我们也要格外的重视，尽量清晰明了地给客户解答相关的问题。针对相关的费用问题，我们也一定要谨慎地回答。尽可能地告知客户提供工作的内容，比所有咨询服务的总和要多，这样客户更容易对比分析，真正的享受全过程工程咨询服务，也能使我们的收费趋于合理化。

3.3 是否敢于先提供服务

其实我们在进行全过程工程，咨询服务的时候，对于客户来讲，最有效的方式就是先提供一些前期的服务给业主看。但是一般的企业很难做到这一点，因为首先要取决于企业的自身能力，我们先提供相应的服务之后，是得到了客户的信心，还是客户对此有相关的顾虑？我们不能总担心失去什么，而是要考虑能给客户什么样的服务。另外还要根据自身的能力和资源进行判断，是否能对于客户的痛点作出相应的承诺，并将这些纳入相关的合同。所以在此之前我们要对自己有一个客观的认识，才能对项目有一个更好地把控。

4 全过程咨询服务企业如何正确把握赢利点

4.1 合理控制项目总体进度，人员配置灵活化

对于签订合同的项目，在全过程工程咨询项目当中，我们要掌握最全面而且是未经过处理的项目信息。同时我们也要对项目有相关的把控，能够准确把握项目的风险，掌握项目实施的进度，能够更好地控制项目总体进度^[2]。同时我们也要做到，对于人员的精准控制和调配，对于何时需要投入什么样的人，我们要有一个精确的掌控，这样我们在人资，利用率最大化的同时，也降低了咨询公司的成本。

4.2 减少沟通成本以及人工成本

在对于项目实施之前，我们需要合理的制定项完整的工作流程，以及相关的部门沟通处理，相关部门应提前做好计划表，方便后期进行施工。前期工作准备充足，这样我们在项目的实施过程当中，能够更好地把控项目也能够更快的对于项目进行实施，减少在项目过程中通过开会电话等大量的沟通成本，避免沟通占用大量的时间，导致人员没有工作可干，这样也减少企业的人工成本。

4.3 加强过程当中管理

在对于项目实施之前我们需要合理的，制定项完整的工作流程，以及相关的部门沟通处理，相关部门应提前做好计划表，方便后期进行施工。前期工作准备充足，这样我们在项目的实施过程当中，能够更好地把控项目也能够更快的对于项目进行实施，减少在项目过程中通过开会电话等大量的沟通成本，避免沟通占用大量的时间，导致人员没有工作可干，这样也减少企业的人工成本。

4.4 培养复合型人才

我们都明白一个复合型的项目管理人才成本相当的高昂，同时我们还会面对着培养好的人才能否和本公司相互融合的巨大风险。与其对我们增加成本有所顾虑，其实最佳的解决办法就是在我们的企业里面培训专门的复合人员，因为这样既能够减少我们的用人成本，又能够让内部人员和企业之间有一种良好的融合，而从未来的企业发展视角考虑，培训复合型人才将是十分关键的一步。

5 实施全过程工程咨询项目应具备的能力

不同的客户对全过程工程咨询服务的需求不尽相同，全过程工程咨询单位应该要完善自身的以下这些能力才，能使企业不断的发展。首先我们要不断地去完善自己的策划能力和管理能力，因为在客户了解的前期主要就是需要展现我们策划能力的时候，只有我们的策划能力过硬，才能有更多的客户，选择我们。合同管理

能力以及投资控制能力也是我们最主要的能力，合同签订以及工程投资的控制是关系到我们成本项目利润的主体，所以在项目实施的过程当中，我们也要合理地控制投资才能达到利润最大化。现场管控能力也是我们最主要的能力之一，因为在整个项目当中实施过程是项目当中主要的部分，我们实施的质量以及进度，和项目的验收，都是我们全过程实施的主要阶段，所以我们要对相关的现场进行合理的把控，这样才能进行完整地交付。与此同时我们也应该提升自己协调配合服务的能力，因为这也关系到我们处理与项目周边单位的关系，以及财务管理及税务管理顾问相关的工作，还有最主要的工程保险方面的处理，这也是客户非常重视的能力，所以我们也不能忽视。

结束语：对于全过程施工咨询服务，我们首先要从营销开始布局。只有我们的营销做好了，才有后期的项目开展，在每个咨询企业不具备全部的，全过程施工咨询能力的时候，一定要根据企业自身的核心技术以及相关的优势，选择适合自己的主打产品，因为每一种服务

产品，它都会有合适的客户群体。在新兴的市场当中，我们需要通过换位思考去寻找产品的需求者，不断提高自己的综合实力，这样才能够保证我们在全过程工程咨询服务这个新兴的市场中找到我们企业的自身优势，根据我们企业的优势不断的进行自我发展^[3]。所以我们要更加地重视全过程工程咨询的市场培训以及营销，这样有利于帮助企业寻找自身的方向，以便于企业快速适应新型的服务市场。

参考文献：

- [1]马勇.全过程工程咨询服务发展的制约因素及解决策略[J].建设科技, 2021(24):75-77.
- [2]刘振凡.基于发展全过程工程咨询的路径分析[J].绿色环保建材, 2021(11):115-116+119.
- [3]王晶晶, 王慧娇.全过程工程咨询发展趋势及组织模式分析[J].建设监理, 2021(10):14-16.
- [4]董国伟.新形势下全过程工程咨询企业的发展前瞻[J].建设监理, 2021(11):30-35.