

# 工业产品投标营销五大中标技能 课程大纲

中国教育电视台、国开大讲堂、搜狐职场一言堂 专题主讲人 中标  
赢利模式研究课题 主持人 陈伟

## 课程成就：

搜狐网拍摄为中国首个专题视频节目《中标必过 81 道关》；  
中国移动集团、中外运长航集团选择为集团客户投标营销多轮复训；

## 培训成果：

陈伟老师培训的最大特点是将现场培训成果固化，形成客户在投标时可长期使用  
的管理制度和投标工具，一次培训，长期受益。

投标必中的五大步骤与技能  
投标必中的 36 个注意事项、  
投标报价的 12 个必备因素、  
把控招标文件的 6 个要点等

## 课程背景：

对从事项目、产品的企业来说，营销的核心就是招投标，目标就是中标。招投标  
商业模式已成为中国经济运行的最重要的模式。产品营销，就必须首先学习招投标知  
识，了解招投标步骤，掌握投标致胜的谋略和技巧，提供完美的投标文件，才能成为  
不断中标的商界大赢家。

## 课程目标：

掌握招投标的流程、方法和中标技巧，以快速提升中标率，获得倍增业绩！

## 听课对象：

公司营销总监、营销团队及招投标相关人员。

培训时间：二天（12 小时）

## 培训方式：

充分体现实战实用实效的原则，老师主讲与学员配合互动相结合。具体方式包括：

1、 分组 PK；2、 小组讨论；3、 现场问答；4、 案例分析；5、 摹拟演练等。

## 课程大纲

### 第一章 寻标：锁定投标项目

#### 一、信息来源渠道及价值分析：

1. 电话拜访
2. 主动上门
3. 网络查找
4. 会议推介
5. 朋友介绍
6. 招标发布

#### 二、优质招标信息判断标准：

1. 是否与公司的主营业务和产品相符合？
2. 信息来源是否是项目主导部门？
3. 是否有明确的时间节点？
4. 是否对投标公司规模实力有限制？

### 第三章 跟标：以中标为目标的客户关系运作

#### 一、客户内部关系分析图

#### 二、三层次客户关系突破方法

- 1、 高层决策人的心态
- 2、 中层管理者的心态
- 3、 基层操作人员心态

#### 三、关键岗位关键人

#### 四、客户关系不到位的补救措施

1. 接触不到决策层怎么办？（让下级力荐）

2. 只有一条线认可怎么办？（看死另一条线）
3. 不能控制招标文件怎么办？（读懂读透招标文件）
4. 对手信息不掌握怎么办？（以经验判断）

## 第四章 控标：揭开招标文件的秘密

### 壹、 招标文件的构成与控制

- 1、 招标公告
- 2、 投标人须知
- 3、 技术服务需求
- 4、 评分标准与方法
- 5、 合同主要条款
- 6、 文件格式

### 贰、 招标文件的潜台词

### 参、 招标文件如何设置门槛

- 1、 商务条款的“雷区”
- 2、 技术要求的“雷区”

### 肆、 三控评分标准

- 1、 权重
- 2、 高分
- 3、 特殊

## 第五章 投标：完美标书编制与讲标

- 1、 组建投标机构和编写小组
- 2、 投标文件的必备要素
- 3、 投标文件撰写的原则

扣题原则

行文原则

精细原则

美化原则

- 4、 如何体现公司的独特亮点

- 5、 投标书编写注意事项
- 6、 现场勘察注意事项
- 7、 废标情况举例
- 8、 讲标的三态
- 9、 讲标五忌

## 第六章 投标报价的 12 种策略

### 投标报价因素分析

#### 壹、 投标目的

- 1、 重点行业要案例
- 2、 优势行业保利润
- 3、 投石问路闯市场

#### 贰、 客户态度

- 1、 提前交流摸实底
- 2、 从评分标准看倾向
- 3、 过往项目投资推论

#### 参、 对手心理

- 1、 对手行业地位
- 2、 对手过往习惯
- 3、 对手与客户关系

#### 四、 成本预算

## 第七章 中标后客户关系维护

- 一、 责任：从营销人到项目管理者
- 二、 认知：从合同履行到合作伙伴
- 三、 方法：从做事到做人
- 四、 制度：从个人行为到客户服务体系

## 附章 培训总结与行动计划

- 一.每个学员用两句话概括本次培训的收获，由小组汇总

二.每个学员现场制订课后行动计划，包括：

- 1、结合实战培训内容现场拟定投标管理工作改进计划；
- 2、列出两个月内要做到的五项改进措施；
- 3、列出一个月内的首要突破点。

三．评选本次培训最优学员

四．评选本次实战训练中标小组。

五．颁奖。

### **附：培训前的相关准备**

- 1、做一个条幅，内容：某某公司 培训班
- 2、投影仪、音响及麦克
- 3、每位学员的水牌
- 4、可粘贴的小笑脸或五角星（不少于 100 个）
- 5、白板和白板笔
- 6、带粘胶的小方纸，大白纸
- 7、按 6-8 人组的方式排好八字型座位（鱼脊型）
- 8、作奖品用的小礼品和证书