

集团客户招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》；

中国移动集团选择为集团客户投标营销多轮复训；

中国人保健康集团作为全系统推广应用课程；

为中核集团、中国邮政集团、中国北车集团、中国航天集团、中外运长航集团、
中海油集团等顶级企业首选品牌课程。

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 8 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，招投标商业模式已成为
中国经济运行的最重要的模式。大客户团购营销，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，要能给客户提供一份尽可能完美的投标文
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 如何掌握招投标全流程要点？

壹、 把握招投标五大特征

- 1、 招投标形式强制化
- 2、 招投标流程规范化
- 3、 招投标责任法律化
- 4、 招投标权力分散化
- 5、 招投标结果公开化

贰、 招标-投标流程对应比较

参、 开标全流程及注意事项

1.主持人引导投标方填写投标人登记表

在招标文件确定的时间停止接受投标文件，检查投标保证金是否交纳，宣布开标会正式开始

2.宣布参与开标人员名单，招标部经理、项目经理、监理等。

3.确认投标人法人或授权代表人是否在场

4.宣布投标文件开启顺序，1、2、3，按签到顺序逆向排列。

5.依开标顺序，由监理人员先检查投标文件密封是否完好，再启封投标文件，翻到报价表。

6.唱标，公司名称、总报价，并作记录，同时由投标人代表签字确认

7.对上述工作进行记录，存档备查

情景摹拟：**一次项目开标的现场演练**

投标神曲---《新三大纪律八项注意》

(作者借用了百战百胜的中国人民解放军的代表歌曲的曲调，重新填词。简单明了，朗朗上口，让学员记忆深刻，能用到实处。)

营销人员个个要牢记，三大纪律八项注意。

第一工作一定要努力，业绩突出才是硬道理；

第二客户永远记心里，客户夸我办事很给力；

第三市场竞争不怕难，全力以赴永远争第一。

(下略)

第二章 寻标：项目信息的分析与判断

招标信息来源芜杂，真假难辩，价值大小难以确定。需要在芜杂的潜在招标信息中，获取最准确最有价值的信息项目，避免走弯路，吃哑巴亏。

壹、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

练习：就以上渠道进行排序，并说明原因

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？

讨论：各说一条项目可行性判断标准。

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

孙子兵法说：知己知彼，百战不殆。了解客户内部关系是前提。

式、 把握客户不同层级的心态

- 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、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）

四、掌控投标项目的判断依据

1. 与决策层、中层和一般人员三个层次均取得较紧密联系
2. 得到两条线部门主管一级人员的认可与肯定
3. 对客户内部的利害关系有清楚地了解
4. 参与了招标文件的讨论与撰写
5. 能够及时获取对手重要信息

案例分析：[国家 Z 部委的案例介绍](#)。

本章现场成果：[某某集团客户关系突破方法汇编](#)

第四章 控标：把控招标文件和评分标准的秘密

1、 招标文件的四大板块

商务板块

技术板块

评分板块

服务板块

2、 如何发现招标文件的重点

投标文件要突出的五个侧重点

- 3、 招投文件如何设置门槛
- 4、 如何发现招投标文件的倾向性
- 5、 仔细研究评分标准

评分标准的商务分值

评分标准的技术分值

评分标准的报价分值

案例讨论：针对一份招投文件从四个板块进行分析解读。并讲述自己的理解，小组进行评议。

现场成果：某某集团招标文件分析要素列表

第五章 投标：让人眼睛一亮的投标文件

- 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

案例分析：就一份内部投标文件进行讨论，列出其优点和缺点，并分析丢单的主要原因，小组进行归纳总结评议。

现场成果：某某集团公司投标优势详细列表

第六章 投标：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

式、 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

现场成果：

某某集团公司投标报价因素分析表

第七章 中标：如何掌握现场讲标的技巧？

一．现场讲标的三态

心态、神态、表态

心态放平、神态自若、表态坚决

式、 突出重点与把握时间

- 1、 开门见山、直接主题
- 2、 重点先讲
- 3、 随机应变

三、讲标五忌

- 1、 只埋头讲 PPT，不看评委表情，紧张不自信
- 2、 显耀卖弄专业知识
- 3、 重点不突出，评委最关心的问题没讲出来
- 4、 时间控制不好，到点了还没讲完
- 5、 答非所问

情景演练：**现场摹拟一个开标场景，由小组代表讲标，大家评议。**

第八章 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