

中标才是硬道理之

标书制作的方法与技巧

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

课程背景：

对从事科技产品的企业来说，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，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：

掌握标书制作的方法和技巧，以快速提升中标率，获得倍增业绩！

听课对象：

公司营销团队及招投标相关人员。

突破重点：

- 1、 如何正确解读招标文件的含义；
- 2、 如何有效沟通以掌握信息；
- 3、 如何制作优质的投标文件；
- 4、 如何进行精准的报价；
- 5、 如何在课后立即化为实际行动。

培训成果（制度和工具）：

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。

学员准备：

- 1、准备问题，带着标书撰写中的问题和困惑来学
- 2、准备发言，每个学员在课堂上要积极发言
- 3、准备动笔，随时按教师要求记录现场学习内容书面答题
- 4、准备演练，进行情景模拟演练时，准备扮演角色
- 5、准备行动，培训结束前要制订课后行动计划，将学到的知识应用于实战。

培训时间：一天

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 如何有效沟通获取准确信息？

观点：有效沟通是写好标书的前提

壹、 沟通不畅的三个原因

- 1、 从主观愿望出发
- 2、 对客户需求重视不够
- 3、 销售人员获得的信息不准

贰、 有效沟通的途径

- 1、 转变观念，以客户需求为上
- 2、 完善机制，定期和及时的沟通渠道
- 3、 现场参与，与客户见面交流
- 4、 及时总结，找到问题症结所在
- 5、 读懂标书，把握客户真实意图

三、现场演练，一次投标前信息沟通会的准备和提问

第二章 如何准确理解招标文件的含义？

观点：没有对标书的深入解读就不会有针对性

壹、 招标文件的四大板块

- 1、 商务板块
- 2、 技术板块
- 3、 评分板块
- 4、 合同板块

二、 如何发现招标文件的重点

- 1、 投标文件要突出的五个侧重点
- 2、 如何发现招投标文件的倾向性

三、 仔细研究评分标准

- 1、 评分标准的商务分值
- 2、 评分标准的技术分值
- 3、 评分标准的报价分值

案例讨论：针对一份招投标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

第参章 如何制作优质的投标文件？

壹、 组建投标机构和编写小组

- 1、 分工与职责划分
- 2、 制作标书前期准备要素

贰、 投标文件撰写的原则

- 1、 扣题原则，紧扣招标文件内容和格式
- 2、 精准原则，推行标书基本要素的标准化
- 3、 针对原则，针对性解决客户个性化问题
- 4、 美化原则，形式上做到完美无缺

参、 如何体现公司的独特优势和标书重点

- 1、 放对位置
- 2、 反复强调
- 3、 单独说明

四、 制作形式完美的标书

- 1、 正文的完美
- 2、 装帧的完美
- 3、 包装的完美

伍、 形式上有可能犯的错误

替换 数量 中英文 大小写 错别字 行间距 字号字体 边框

六、 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：某某集团公司标书撰写注意事项详细列表

第四章 如何掌握投标报价基本策略？

说明：此章只能做简略说明，也可省掉。

壹、 投标目的

- 1、 重点行业要案例
- 2、 优势行业保利润

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

第六章 课程总结及 531 培训行动计划

一.概括本次学习的五个收获

二.拟定三个方面的改进措施

三、列出立即可以开始的首要突破点

四、评选实战训练中标小组和培训最优学员

五 . 颁奖。

附：培训前的相关准备

- 1、做一个条幅，内容：某某公司《中标才是硬道理》实战培训班
- 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