

《采购与招投标管理实战能力提升》

【课程背景】

采购是组织项目投资过程中必不可少的一个重要环节，采购管理包括从项目团队外部购买或获得为完成工作所需的产品、服务或成果的一系列管理过程，采购的过程影响着项目投资的成功与否，采购的成果对项目进度、成本、质量等项目主要目标和计划将产生直接、重大的影响。因此，采购管理其工作内容具有挑战性、严肃性、实战性强，本课程首先不仅详细介绍了采购管理的过程与常用的工具与技术，而且还通过大量案例研讨与分析穿插教学形式，切实帮助采购管理者较快提升采购管理能力；其次详细介绍了采购过程中的招投标法律法规、流程与操作技巧，还通过大量的招投标案例辅以分析说明与强调，来帮助大家提升招投标管理能力；再次对招投标环节中最为重要的合同环节进行讲解并给予大量合同失败的案例辅助分析与讨论，来帮助大家提升合同管理能力；接着对供应商的管理及其策略进行讲解，帮助大家提高供应商的管理水平；最后对采购管理人员在采购与招投标过程、合同环节的谈判与沟通技巧进行讲解与案例视频分享，来帮助大家提高采购管理的软技能。

【授课时长】

2天（每天6小时）

【课程收益】

- 1、建立采购管理的理论框架以及理论与实际相结合的学习方法
- 2、熟悉招投标的基本规则和流程
- 3、提高供应商选择及评估能力
- 4、提高合同谈判、签订及管理执行能力
- 5、通过案例教学提高分析与解决采购管理实际问题的能力

【授课对象】

通信行业的采购经理、采购专员、采购项目经理等。

【课程大纲】

1、投资项目管理框架

1.1 投资项目管理概述

1.2 投资项目管理生命周期与做法

1.3 采购在投资项目管理生命周期中的位置与主要工作

2、项目采购管理框架

2.1 项目采购管理的框架

2.2 项目采购的过程与工具技术

2.2.1 采购规划过程与工具技术

2.2.2 采购实施过程与工具技术

2.2.3 采购管理过程与工具技术

3、项目招投标与合同

3.1 招标投标法律法规介绍

3.1.1 《招标投标法》

3.1.2 《政府采购法》

3.1.3 其他相关法律法规

3.2 招标采购的基本原理和流程

3.2.1 询价与卖方选择过程

3.2.2 招投标与其他采购方式

3.2.3 招投标的一般流程

3.2.4 招标文件范本

3.2.5 评标程序

3.3 项目招投标案例讨论与分析

3.3.1 某项目招投标问题诊断

3.3.2 项目招投标中的是与非

3.3.3 项目投标资格条件问题

3.3.4 联合体投标问题分析

3.3.5 不平衡报价的得与失

3.3.6 项目评标评分及定标

3.3.7 中标单位如何确定

3.4 合同基础

3.4.1 合同的订立

3.4.2 合同的组成及范本

3.4.3 合同的基本类型

3.4.4 合同管理过程

3.4.5 合同管理的一般方法

3.4.6 合同收尾

3.5 合同失败的教训案例讨论与分析

3.5.1 未约定价款引发的争议

3.5.2 要约和承诺的期限

3.5.3 工程量清单合同索赔

3.5.4 施工合同条款问题诊断

3.5.5 总价合同造价增加的争议

3.5.6 承包商施工中的索赔

3.5.7 国际工程条款索赔

3.5.8 指定分包商的索赔

3.6 供应商管理及其策略

3.6.1 供应商的选择与评估

3.6.2 供应商的成本控制

3.6.3 供应商的质量管理

3.6.4 供货水平的跟踪与测量

3.6.5 供应商管理中的实际问题

4、采购经理的谈判技能提升

4.1 谈判的目的与意义？

4.2 看视频学习与讨论项目经理谈判策略与技巧

4.2.1 谈判的阶段划分

4.2.2 谈判风格分析

4.2.3 谈判策略与技巧分享