

评标分析与投标文件高分的技巧

课程背景：

对于大多数投标人而言，评标专家的评标过程从来都是一个黑匣子。即使不中标，也很难知道真正的原因所在，因为按照法律法规的要求，评标过程是要被严格保密的。虽说就单个项目而言，评标过程的内容是要被保密的，但是任何评标过程的发生，都有它自有的一套基本逻辑。只要找出这个逻辑，我们也就找到了提升自己投标应标、编写高分投标文件的能力的钥匙。

课程时间：2天，6小时/天

授课对象：销售总监、区域销售主管、项目型销售人员、售前人员、商务助理、标书编写人员等

授课方式：实战讲授、案例分析、小组讨论等。

课程收益：通过分析评标过程，从而帮助投标人员找到“说服”评审专家给自己打高分的技巧

课程大纲

导入：请每个小组讨论后列出最希望通过本次培训解决的三个问题！

第一讲：评审专家的基本情况

一、评审专家的能力资格

1. 评标委员会和评标方法暂行规定
2. 政府采购评审专家管理办法
3. 通信工程建设项目评标专家及评标专家库管理办法
4. 民航专业工程及货物招标投标评标专家和专家库管理办法

思考：评审专家与评标专家有什么区别？

二、评审专家的权利和责任

1. 评审专家的权利
2. 评审专家的责任

三、评审专家的管理

1. 评审专家的管用分离
2. 评审专家的抽取使用
3. 评审专家的考评制度

4. 评审专家的违规处罚

5. 评审专家的退出机制

案例分析：评审专家与评标专家有区别吗？

第二讲：评审专家的实务操作

一、公开招标项目的评标过程解密

1. 专家评审的四大步骤

1) 评审准备

2) 初步评审

3) 详细评审

4) 编写评审报告

2. 专家评审的全流程图

3. 评审准备

1) 评审专家需要回避的若干情形

2) 组长推选的三大要求

3) 业主介绍项目情况的基本规范

4. 初步评审

1) 招标文件的八项基本内容

2) 查看招标文件的三大关键

3) 投标人资格的符合性检查

4) 否决投标人的常见四种场景

5. 详细评审

1) 三种常见的评审方法

2) 综合评分法详细评审的四大技巧

3) 投标文件澄清的三大要点

6. 编写评审报告

1) 编写个人评审报告

2) 编写评审委员会汇总报告

案例分析：个人的评审结论与小组的总体结论不一致时，应该如何处理？

二、非招标项目的评审过程解密

1. 四种非招标采购方式

- 1) 非招标采购的四种方式
- 2) 非招标采购方式的参照依据
- 3) 非招标采购方式的定义
- 4) 非招标采购方式的适用条件
2. 竞争性谈判的评审方法
 - 1) 适用条件
 - 2) 评审方法
3. 询价采购的评审方法
 - 1) 适用条件
 - 2) 评审方法
4. 单一来源采购的评审方法
 - 1) 适用条件
 - 2) 评审方法
5. 竞争性磋商的评审方法
 - 1) 适用条件
 - 2) 评审方法

第三讲：评审专家的深度解密与影响

一、评审专家的深度解密

1. 评审专家的性格分析
 - 1) 领袖型
 - 2) 独立型
 - 3) 用户型
 - 4) 咋呼型
2. 评审专家的心态分析
 - 1) 评审专家的三大顾虑
 - 2) 评审专家对低价投标人的处理方法
3. 评审专家如何看待投标供应商
4. 评审专家如何判断标局
 - 1) 围标局的五大特点
 - 2) 冲标局的五大特点

3) 竞标局的五大特点

二、影响评标专家

1. 哪些因素可以影响评标专家

- 1) 采购人的态度与倾向
- 2) 评标现场的环境

思考：专家在公共资源交易中心、采购中心、招标代理公司等不同的单位评标，感觉有何不同？

3) 投标人的述标演讲

4) 投标文件的质量

2. 采购人对不同类型的评标专家的影响效力分析

案例分析：你该如何合法合规的影响评标专家？

3. 采购人合法合规的影响评标专家的策略

- 1) 合法合规的必要性
- 2) 定向放大镜策略
- 3) Say-No 策略

案例分析：为什么专家不肯帮你？

4. 评标专家的日常影响

- 1) 建立企业内部的专家资源库
- 2) 专家资源库的日常经营策略

第四讲：编写高分投标文件的技巧

一、投标文件的组成

1. 商务部分

- 1) 投标函
- 2) 法人代表授权书
- 3) 投标人的资格证书
- 4) 投标一览表
- 5) 投标报价明细表
- 6) 商务条款偏离表
- 7) 产品检测报告与证书
- 8) 投标人的案例业绩

9) 制造厂商授权书/服务承诺书

2. 技术部分

1) 技术方案

2) 技术偏离表

3) 设计图纸

4) 项目施工组织及人员安排

5) 售后服务与培训方案

6) 项目验收与交接程序

案例分析：请贵单位提供一份投标文件，现场进行分析？

二、投标文件的编写

1. 投标文件编写的基本要求

1) 格式的三大要求

2) 外观的四大要求

3) 内容的三大要求

2. 投标文件常见的低级错误

1) 资格条件的五大低级错误

2) 商务部分的四大低级错误

3) 技术部分的四大低级错误

3. 投标文件常见的违规操作

1) 虚假应标

2) 蒙混过关

3) 串通投标

4. 优质投标文件的四大要素

1) 外观简洁

2) 篇幅饱满

3) 内容针对

4) 专家体验

案例讨论：投标产品/技术不能满足招标需求时，应该怎么办？

三、投标文件的高分技巧

1. 产品选型更优的方法

2. 技术方案更优的方法

3. 项目实施方案更优的方法
4. 售后服务承诺更优的方法
5. 让评标专家阅读投标书更愉悦的方法

第五讲：课后行动计划

1. 待解问题答疑
2. 每个学员写出本次培训的三点收获，小组内相互传阅
3. 每个学员写出本次培训后的三点工作改进计划，小组内相互传阅
4. 现场学习情况的小组评分统计