

投标文件制作技巧

课程背景：

说起编制投标文件，好像大家都会，没有什么难度。但其实投标文件的编写是一个入门容易但精通较难的工作。

有些时候，广大投标人辛辛苦苦、加班熬夜编制的投标文件还没有进入打分环节就被无情的“枪毙”了；有些时候就算进入了打分环节，往往由于得分偏低只能屈居第二。我们在分析了大量优秀的投标文件后发现，其实对于大部分投标人来说，要想制作好一份投标文件并得到高分并不是十分困难。

本课程从剖析招标文件的形式结构和内在逻辑入手，让投标人深刻领会投标文件的三重境界，掌握编制投标文件的四大要领。

课程收益：

- 学会分析招标文件，有针对性的编制投标文件
- 掌握投标文件得高分的技巧和方法
- 掌握投标文件编制的四大要领

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：投标项目中的标书编制人员（项目经理、技术经理、商务经理等）

课程方式：案例分享，角色扮演，示范演练，小组讨论，视频教学，头脑风暴

培训规则：以“案例+理论+实操+演练”的方式开展，确保从学到习

课程大纲

导入：提问调研互动（不中标是被废标的多还是打分低的多）

第一讲：招标文件剖析

一、无所不能的招标文件

1. 招标人的采购意图
2. 投标人编制投标文件的依据
3. 评标委员会的评审依据

案例：评标现场发现评分标准不科学怎么办

总结：国有国法，家有家规

二、招标文件的标准模板

1. 工程类
- 2. 货物类**
 - 1) 国内标
 - 2) 国际标
3. 服务类

三、招标文件的结构

1. 招标文件的形式结构

- 1) 招标公告
- 2) 投标人须知（前附表）
- 3) 评标办法
- 4) 合同格式条款
- 5) 供货要求
- 6) 投标文件格式

2. 招标文件的逻辑结构

- 1) 资格条件
- 2) 实质性条款

3) 评分办法

实战模拟：制定一份简易版评分办法

四、评分办法剖析

1. 形式结构

1) 价格分的种类和设置方法

案例：各种“花式”价格分设置办法

2) 商务分的种类

3) 技术分的种类

2. 逻辑结构

1) 客观分

2) 主观分

实战模拟：模拟一回评标委员会

第二讲：投标文件的三重境界

一、投标文件的档次

1. 不违法

1) 围标和串标

案例：计算机 mac 地址相同认定的串标

2) 法律约定违法的情况

2. 不废标

1) 法律约定投标被废标的情况

2) 招标文件中的废标项

3. 得高分

4. 中标

二、投标文件的形式要求

1. 目录

2. 商务部分

- 1) 资质证明材料
- 2) 业绩证明材料
- 3) 投标报价明细表
- 4) 商务条款响应表
- 5) 其它

3. 技术部分

- 1) 技术方案
- 2) 技术条款偏离表
- 3) 项目施工组织及人员安排
- 4) 售后服务与培训方案
- 5) 其它

案例分析：随意提供一份投标文件，现场进行分析

三、投标文件的逻辑要求

1. 资格要求

2. 实质性条款

- 1) 响应性材料
- 2) 证书证明型材料
- 3) 资料证明型材料

3. 评分材料

- 1) 证书证明型材料
- 2) 资料证明型材料
- 3) 方案证明型材料

案例模拟：针对一份招标文件，列出投标文件目录和主要结构框架

第三讲：投标文件编制的四大要领

一、一个完整的流程

小组讨论：完整的招标文件制作流程应该是怎么样的

1. 完整流程展示

- 1) 流程图
- 2) 细节注意点

2. 标书分析会

- 1) 是否质疑
- 2) 是否投标

3. 人员分工和时间节点

- 1) 人员分工
- 2) 时间节点

二、两个原则

1. 2/8 原则

小组讨论：自己公司投标时哪些材料可以归到“8”这类

- 1) 为什么要分类
- 2) 怎么分类
- 3) 投标时常见准备材料指导

案例：信用证明/无行贿犯罪记录/银行资信证明

2. 互审原则

案例：一份总是出错的评标报告

- 1) 互审原则
- 2) 互审注意事项
- 3) 互审检查表

三、三个技巧

1. 评标便利性

- 1) 资格条件自查索引表
- 2) 评分项自查索引表
- 3) 注意事项

2. 阅标冲击力

- 1) 格式排版
- 2) 图表文并茂
- 3) 颜色搭配
- 3) 厚薄问题

3. 评分卡位度

- 1) 付款条件更优
- 2) 交货期更优
- 3) 售后服务/培训承诺更优

四、四个重点

1. 重点针对评分办法中的分数分布点

- 1) 价格分
- 2) 客观分
- 3) 主观分

2. 报价的四种因素

- 1) 成本因素
- 2) 对手因素
- 3) 客户因素

4) 占位因素

案例：零元中标

3. 不要遗忘附件和清单中的内容

4. 不要虚假应标

1) 作假要不得

2) 有条件答应

案例：哑巴吃黄连，有苦说不出

第四讲：招投标电子化

一、招投标电子化

1. 目前形势和发展趋势

2. 电子化流程介绍

视频案例：电子化招标流程

二、电子投标流程

1. 网上报名和购买标书

2. 网上上传投标文件

1) 电子签名

2) 文件加密和解密

3. 网上开标

4. 电子评标

总结回顾：

1. 世界咖啡形式，由学员主导（小组谈论，派代表发言）

2. Q&A