

# 游刃有余——控标核心技能提升

## 课程背景：

对于各领域的招标项目，有的投标人定位精准几乎百发百中，而有的投标人屡战屡败却不得其要领。是我们的产品没有竞争力吗？是我们的客户关系没有维护好吗？还是我们没有掌握投标的基本要求和流程？如果以上这些我们能力和要素我们都具备，为什么我们还是不中标呢？

本课程从揭秘评标过程入手，从结果反推原因，使各投标人深刻领会到招标文件中的核心控标因素，进而导出控标技能提升技巧。从 4Pei 模型、标书编制技巧、异议投诉解析、招标机构接洽四方面提升控标技能，提高中标率。

## 课程收益：

- 深刻理解评标过程的内涵和实质，能够实际应用到自己的项目中去
- 区分和定义核心控标因素，招到提高控标效率的办法
- 掌握和模拟控标技能，提升中标率

**课程时间：**2 天，6 小时/天

**课程对象：**具有一定招投标基础的投标人代表（项目经理、部门经理、商务经理等）

**课程方式：**游戏导入，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：**系列培训以“游戏+视频+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：**四个问题、课堂纪律、分组组建（分组组建中会融入投标环节元素）

### 第一讲：理论实践基础

#### 一、招标发展历史

## **1. 前世今生**

案例：南京中山陵招标采购视频资料

案例：福建某乡摇号球粘号作弊案例

## **2. 来世**

1) 未来发展的三大趋势

2) 电子化招标的影响

案例：电子化招投标视频展示

3) 投标人的应对策略

## **二、招标法律体系**

### **1. 三个不同的适用体系**

1) 住建部

2) 财政部

3) 商务部

### **2. 四级法律法规体系**

1) 人民代表大会

2) 国务院

3) 各部委

4) 地方政府

3. 招标流程简介

## **三、核心法条释义**

### **1. 基本原则**

1) 适用范围

2) 招标范围

## 2. 和钱相关的

- 1) 投标保证金
- 2) 招标文件费

## 3. 和时间相关的

- 1) 招标中的时间约定
- 2) 招标中的时间陷阱

### 课堂小测验

## 第二讲：评标过程揭秘

### 一、评标原则流程

#### 1. 评定原则

- 1) 评定一致
- 2) 评定分离

#### 案例：珠海市现行评标办法

#### 2. 评标委员会构成来源

- 1) 评标委员会构成及原理
- 2) 评标委员会的形成过程

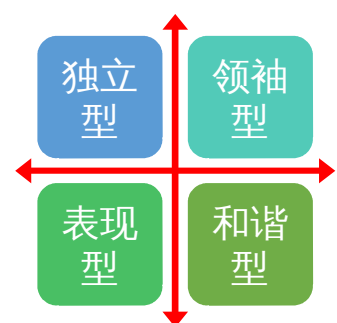
#### 案例模拟 1：结合一个实际的招标项目，让学员模拟一回专家来打分

#### 3. 评标基本流程和方法

- 1) 评标流程介绍
- 2) 评标方法介绍

### 二、评标各方心态

#### 1. 评委心态



1) 三看

2) 三怕

2. 业主代表心态

3. 招标机构心态

**案例模拟 2**：模拟评委心态，对案例模拟 1 进行再深化，重新模拟打分。

### 三、评标过程揭秘

1. 棘手问题处理流程

#### 2. 主观客观分

1) 主观分和客观分

2) 拉分技巧

#### 3. 区别对待

1) 主观分的区别对待

2) 商务标准的区别对待



**案例模拟 3**：结合刚掌握的主观分客观分内容，对案例模拟 2 进行再深化。

**小组讨论和分享**：评标揭秘完了，作为投标人，为了提高中标率，准备怎么做？控标点在哪里？

### 第三讲：首要控标因素

#### 一、招标文件构成

##### 1. 三位一体

1) 招标方的采购需求（控招标）

2) 投标人的投标指引（控投标）

3) 评委的评审依据（控评标）

案例：茶壶里煮饺子，倒不出来了

## 2. 招标文件结构

- 1) 物理形式结构
- 2) 内在逻辑结构

## 二、核心内容讲解

### 1. 资格条件

- 1) 资格条件分类
- 2) 资格条件详述

### 2. 实质性条款

- 1) 商务实质性条款
- 2) 技术实质性条款

### 3. 评分办法

实战小游戏：结合自身投标项目，替招标方编制一个评分办法、资格条件和实质性条款

## 三、核心内容设计

### 1. 设计原则

### 2. 法律排斥条件

- 1) 法律法规的约定
- 2) 法律法规的巧妙利用

### 3. 知己知彼

- 1) 先知己，再知彼
- 2) 求同存异

实战模拟作业：“知己知彼，求同存异”

## 四、实施路径方法

## 1. 招标人内部招标关系图梳理

### 1) 决策流程

**案例：**某政府采购部门的决策流程

### 2) 招标文件编制确认流程

**案例：**某大型央企的招标文件编制流程

## 2. 应用工具

### 1. GAP 模型

#### 1) 目标

#### 2) 成果标准

#### 3) 实施路径

### 2. FABE 钻石话术

### 3. ARE 话术

## 第四讲：控标核心技巧

### 一、陪标介绍详解

#### 1. 违法违规

#### 2. 现实情况

#### 1) 以身试法

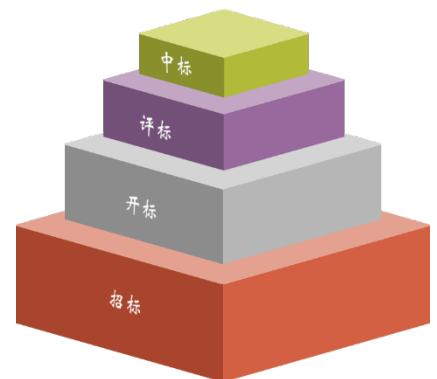
**案例解读：**福建某乡摇号球粘号作弊案例的深入解读

#### 2) 逼良为娼

### 3. 4Pei 模型

#### 1) 模型名字的深层含义

#### 2) 模型结构介绍



### 3) 模型应用讲解

案例：隔墙有耳，煮熟的鸭子飞了

## 二、标书编制技巧

### 1. 编制规范

### 2. 两大法宝

#### 1) 读标便利性

#### 2) 阅标冲击力

### 3. 标书编制全过程解析



## 三、异议投诉应用

### 1. 异议和投诉的不同

#### 1) 先后不同

#### 2) 对象不同

### 2. 异议和投诉目的

#### 1) 异议的目的

#### 2) 投诉的目的

#### 3) 异议和投诉的利弊

### 3. 基本方法

#### 1) 基本方法

#### 2) 投诉范本



模拟实战：对一个实际评标案例，现场演练撰写异议文件

### 4. 进退有度

案例：没有关系找关系，找不到关系强迫发生关系

## 四、代理机构接洽

1. 招标代理机构现状

2. 接洽原则

**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. 控标总逻辑回顾和复习