

招标投标全过程重点环节、关键程序、常见问题与 合同谈判及相关法律风险控制案例

(本课程内容可根据目标客户调整，如因招标人、投标人的不同，可以相应删除其中的内容)

【课程说明】

该讲座以问题解答与案例剖析的形式，重点阐述招投标法律实务中的重点环节、关键程序、常见问题与相关法律风险等，介绍了招标，投标所需掌握的相关法律和经济知识；梳理了招标投标实务中常见的问题和案例以及承发包双方如何就承包项目进行谈判。

通过学习，使学员掌握招标、投标的流程以及招标和投标过程具体要求和细节；提升项目管理人员谈判与沟通能力；促进企业招投标、合同管理的规范运营；提高企业项目管理风险控制能力，实现企业利润最大化。

【课程内容】

第一部分 招标投标相关法律法规制度问题分析

- 1.《招标投标法》与《政府采购法》及其《实施条例》的干问题介绍
- 2.关于《电子招标投标办法》
- 3.招标投标与政府采购制度差异比较
- 4.从建筑业“十三五”规划看招投标的变化
 - 1) 缩小并严格界定必须进行招标的工程项目范围，放宽有关规模标准。
 - 2) 在民间投资的房屋建筑工程中，试行由建设单位自主决定发包方式。
 - 3) 完善工程招标投标监管制度，落实招标人负责制，简化招标投标程序，推进招标投标交易
 - 4) 全过程电子化，促进招标投标过程公开透明。
 - 5) 对采用常规通用技术标准的政府投资工程，在原则上实行最低价中标的同时，推行提供履约担保基础上的最低价中标，制约恶意低价中标行为。
- 5.尊重和维护企业在招投标活动中的市场主体地位
- 6.招标工作流程及运作步骤
- 7.政府采购招标流程图
- 8.政府采购？一定要把握这 N 个时间节点
- 9.目前招投标市场及“暗箱”操作问题
- 10.重磅出击！招投标重点检查领导干部“暗箱操作”
- 11.360°剖析“陪标”
- 12.PPP 政府采购项目的阶段流程和采购方式选取
- 13.图解政府采购法实施条例——《专家管理有“妙招”》
- 14.招投标采购活动六种监督职能与三阶段的监督依据及方法
- 15.专家评审存弊端 采购经理人制度是方向？
【综合案例分析 1】：可以直接发包吗？
【综合案例分析 2】：地铁项目招标投标案

第二部分 从事招投标活动，请你先弄清这些问题

- 1.标底、招标控制价、投标价、评标价，这些价格术语，你懂吗？
- 2.招标人对投标单位进行资格审查应包括哪些内容？
- 3.“摇中标人”当真公平、公正吗？

4. 低价中标：饿死同行、坑死自己、害死甲方！
5. 投标人少于三个的法律规定及值得商榷的相关问题
6. 邀请招标、招标人自主招标条件相关规定
7. 最低评标价法”你怎么看？
9. 如何区别无效投标、投标无效和废标
10. 否决投标的合法性及八种被认定为中标无效的投标！
11. 预算与标底到底有何关系
12. 如何理解投标保证金？
13. 施工组织设计评审十个要点
14. 招投标中评标方式有几种
15. “中标通知书”全面剖析
16. 【住建部】投标业绩要这么写！否则不予认可
17. 评标委员会是否可以细化评审因素和评审标准？
18. 如何认定低于成本价投标？
19. 开标价格与中标公示价格不一致的争议如何解决？
20. 开标时的问题--何为拒收，何为废标？可以不参加开标会吗？
20. 招标投标争议处理程序及法律责任
21. 招投标行业的 100 个“陷阱”
 - 【案例分析】：一则招标公告中是否允许联合体投标案例引发的思考
 - 【案例分析】：第三中标候选人中标了？原来是因为...
 - 【案例分析】：关于招标采购方式选择
 - 【案例分析】：投标人：企业合同章在投标中是否有效？
 - 【案例分析】：公开招标项目可以限制特定区域投标人吗？
 - 【案例分析】：招标投标 N 个热点问题解

第三部分 招标投标操作实务---招标人部分

1. 一个招投标项目的全流程
2. 招标文件组成
3. 招标文件的编制技巧
 - 1) 标文件编写如何准确的表达招标人意图
 - 2) 招标采购单位如何设定相关的强制性要求
 - 3) 招标文件如何编写合法合规
 - 4) 把好招标文件编制三关
4. 手把手教你——编制一份完整的工程量清单
5. 补充、澄清、发售招标文件中应注意的技术和法律问题；
6. 如何选择合适的采购招标方式？如何组织资格预审？
7. 现场踏勘、招标答疑问题（如何保护招标人）。
8. 如何组织开标？
 - 1) 开标前，一定要准备这些材料！
 - 2) 开标会议常见异议问题及处理方法
 - A) 投标文件的密封状况
 - B) 投标单位的法定代表人或授权代表是否必须出席开标会
 - C) 开标报价出现大小写不一致，如何唱标
 - D) 其他异议

9. 评标\定标环节注意事项

1) 评标过程问题汇总 (评标标准、投标文件澄清、联合体投标、废标、重大偏差、专家答疑)

2) 如何确定中标人--定标程序及注意事项

3) 重新招标

10. 评标复议、重新评审常见问题分析及应对策略；

11. 招标程序中的时间问题把握(一张表告诉你招标投标中的时间问题)。

【案例分析】：投标样品的作用不明确导致废标。

【案例分析】：评标后复议，如何选择评标专家？

【案例分析】：重新招标合法吗？

【案例分析】：招标人如何应对投标中的“不平衡报价”？

【案例分析】：评标委员会能否决定废标？

【案例分析】：一张表格，带你了解联合体投标的那些法律法规。

【案例分析】：关于联合体投标资质评定问题

第四部分 招标投标操作实务---投标人部分

1. 投标报名注意的细节

1) 如何了解招标信息

2) 投标方如何与客户的进行前期接触

2. 关于投标保函常犯的错误

3. 投标文件的准备与制作--标书制作流程技巧

4. 标书制作方法--如何把握编写关键点

1) 标书技术部分制作要点实操

2) 标书商务部分制作要点实操

5. 编制投标文件需特别注意的细节

1) 商务标投标文件注意事项--商务标中的这些最易出错的地方，你犯过吗？

2) 技术标投标文件注意事项--如何响应和处理招标技术部分的问题

3) 其他需要注意内容--12、投标的其他相关文件的整理

6. 编制投标书常见 N 个错误

7. 号准脉搏，灵活的投标报价技巧

8. 招投标中评标方式有几种？如何在招投标中增加中标率？

9. 如何检查投标文件？这些事项你一定得注意

10. 招投标过程中，如何规避废标？-- 这些废标原因，你中了几条？

11. 营改增后，建筑企业招投标环节，税务风险如何管理？

12. 投标人如何维权，如何行使质疑权利？

13. 投标人投标过程 N 个需注意问题

【案例分析】：如何使用投标中“不平衡报价”的策略

【案例分析】：看看这个团队是如何“标前准备”的

【案例分析】：投标项目经理的标书检查笔记--标书逐项检查表

【案例分析】：告别废标，提高中标率，投标攻略看这里

第五部分 招标投标合同谈判、合同履行、变更与终止管理

1. 合同的谈判

1) 定标合同如何写

- 2) 合同谈判谈什
2. 高效的采购谈判过程和策略及议价的方法
 - 1) 采取什么策略？
 - 2) 注意什么问题
 - 3) 做好哪些准备
 - 4) 谈判成功关键点是什么？
 - 5) 谈判的最终目的是什么？

【综合案例分析 1】：某地产公司项目的谈判实践

3. 招标采购合同的订立、履行、变更与终止法律依据及风险防范--从三阶段入手做好采购合同管理

第六部分 招标投标风险控制、合同管理若干问题探讨

1. 建设工程的投标技巧与策略
2. 招标单位在工程招阶段的风险控制
3. 施工企业在工程招投标阶段的风险控制
 - 1) 注意招投标工程项目的前期评估和预测
 - 2) 注意投标报价的风险
 - 3) 重视合同管理
 - 4) 建立有效的成本管理及分析系统
4. 中小企业参与政府采购投标策略
5. 承包工程 N 条关键问题对策

【综合案例分析 1】：建筑公司诉某开发公司招投标纠纷案

【综合案例分析 2】：评标委员会要求投标人澄清实质性内容是否违规

【综合案例分析 3】：总承包项目招标投标