

招标风险控制及谈判实战讲解

1. 招标管理制度中的权责设计

1.1. 招标管理制度的使命

1.2. 招标管理制度需解决的“双规”问题

1.3. 招标管理制度中的行为设计的两条“道路”：阳光大道及羊肠小道

1.4. 招标管理制度中的基本原则设计及逻辑分析

1.5. 招标管理界面的二维度设计

1.6. 招标管理制度中的关键动作标准化及分级管控

2. 详解招标流程关键控制点及考核指标

2.1. 招标计划管理

2.2. 招标启动会

2.3. 考察

2.4. 入围审批

2.5. 送样、封样及样品评审

2.6. 标前交底

2.7. 发标

2.8. 询疑、答疑、补遗

2.9. 开标

2.10. 清标

2.11. 澄清

2.12. 初评会

2.13. 议标

2.14. 定标

2.15. 存档

2.16. 标后交流

3. 总包招标风险预控及策略分享

3.1. 总包考察阶段的风险预控

3.2. 总包资格预审的主要内容

3.3. 合同条款中重要风险控制点

3.4. 定额计价与清单计价的差异分析

3.5. 模拟清单招标时不平衡报价的管控方法

4. 谈判技巧

4.1. 谈判的本质

4.1.1. 谈判的行为

4.1.2. 谈判的目的

4.2. 谈判的基本特征

4.3. 谈判的基本原则

4.4. 谈判的技巧

4.4.1.3.1 入题的技巧

4.4.2.3.2 谈判过程中的沟通技巧

4.5. 谈判前的准备

4.5.1.4.1 人员准备

4.5.2.4.2 地点选择

4.5.3.4.3 背景分析

4.5.4.4.4 优劣势分析

4.5.5.4.5 模拟演练

4.6. 谈判时机的选择

4.7. 谈判策略

4.7.1. 角色扮演

4.7.2. 避重就轻

4.7.3.利益交换

4.7.4.崩溃谈判

4.7.5.拖延战术

4.7.6.价格分解（重点）

4.7.7.循序渐进

4.7.8.信息不对称

5. **谈判案例分享**