

物业管理招投标策略创新与现场答辩技巧解密

课程背景：

随着物业公司进入资本市场，物业行业市场发生了非常大的变化，收购、并购等资源的整合的市场操作越来越多，各大公司利用互联网的操作平台，传统的物业企业发展模式受到了很大的冲击，竞争日趋激烈。通过投标方式来扩大市场份额，已成为众多物业管理企业开拓市场的一种新趋势。因此，熟练掌握物业管理投标的程序与技巧，了解投标中可能发生的争议及其解决途径，对于提高物业管理公司的投标竞争力以及保障其自身权益，都是受益匪浅。

课程收获：

- 1、全面掌握物业管理招投标的相关法律法规和物业管理标书制作要点；
- 2、全面掌握物业管理服务投标书的编写内容和要点；
- 3、物业管理服务费用收支测算；
- 4、标杆物业投标书案例解析。

课程对象：

- 1、各级房地产主管单位、各房地产企业分管物业领导及物业公司总经理、副总经理、项目经理、管理处主任、部门经理等物业中高层管理人员及有培养价值的优秀员工等。
- 2、企事业单位、政府、学校、医院以及军政机关从事后勤管理的负责人及分管领导。
- 3、房地产开发、经营及代理物业租售方面相关负责人、资产经营管理公司负责人等。

课程大纲

第一部分 如何获得物业投标机会？

一、信息的获取

- 1、定期做市场调查
- 2、从公共媒体获取招标信息
- 3、客户主动联系
- 4、他人提供

二、信息的甄选

1、经济效益

2、社会价值

3、政治意义。

三、信息的跟踪

第二部分 如何应对当前物业管理招投标中出现的问题

一、物业管理招投标活动存在的问题

二、造成这些问题的原因

1、招标工作的组织管理不规范

2、缺少专业规范的招标文件

3、招标决策过程不透明

4、主管部门对招投标活动的监管方式和能力还需要提高

三、提出应对这些问题的方法

1、提供公平竞争的外部环境

2、尽快制订配套实施细则

3、设立专门的中立机构和部门来具体组织招投标活动

4、政府部门应多政策指导、少行政干预

四、物业管理投标风险的防范与控制

1、招标人和招标物业的风险

2、投标人的风险

3、竞争对手的风险

第三部分 物业管理投标文件的编制

一、物业管理投标文件的组成

1、投标致函

2、附件

二、物业管理投标文件的主要内容

- 1、介绍本物业管理公司的概况和经历
- 2、分析投标物业的管理要点
- 3、介绍本公司将提供的管理服务内容及功能
- 4、管理运作服务内容

三、物业管理投标文件的编写技巧

- 1、做好招标项目选择，认真阅读招标文件
- 2、做好项目负责人推荐，注重同类项目经理
- 3、做好标书的编制工作，积极响应标书要求
- 4、做好答辩环节的工作，力争投标完美收局。

附录 1：前期物业管理招投标管理暂行办法

附录 2：前期物业管理合同示范文本

第四部分 物业管理的投标报价

一、物业服务费测算的依据

- 1、收入的编制依据
- 2、支出的编制依据
- 3、其他测算依据

二、几种物业管理投标报价的计算方法

- 1、报价计算公式的“均价优先”原则
- 2、报价计算公式中低于平均价，高于最低价的“合理低价”原则。
- 3、报价计算公式的“低价优先”原则
- 4、综合型报价计算公式

三、如何避免报价失误：

- 1、防止标书中制约条款方面的计价失误

- 2、防范忽视报价和服务范围要求造成的失误
- 3、避免忽视材料、设备和物业管理标准造成的失误
- 4、重视物业服务企业获得补偿的权利
- 5、进行充分的可行性论证，避免盲目决策
- 6、提高投标报价时的严肃性
- 7、注重利用合同条款保护自己
- 8、提高报价人员的素质

案例 1：某高档居住物业项目投标报价漏算供气损耗导致亏损

第五部分 物业管理的开标、评标与定标

一、开标

- 1、开标的时间与参加人员
- 2、开标的程序
- 3、废标的处理

二、评标

- 1、评标活动和评标委员会的组建
- 2、评标办法和原则
- 3、评标程序

三、定标和授标

- 1、进行决标前谈判
- 2、确定中标人
- 3、发出中标通知书
- 4、招标人与中标人签订合同
- 5、提交书面报告

四、物业服务合同的订立与管理

1、物业服务合同的主要内容

2、物业服务合同的订立与生效

3、订立物业服务合同应遵循的原则

附：标杆物业投标书案例解析

第六部分 现场答辩技巧及要点

一、保持仪表，形象致胜

二、控制声音

三、利用身体位置和动作

四、分析你的听众

五、充分运用视觉材料

六、语言

七、把握时间是致胜钥匙

八、答辩中常遇的问题及回答技巧

附 1：小区综合物业管理项目投标标书模板

附 2：前期物业管理投标文件技术文件

附 3：物业管理投标书范本的制作

