
招投标技能提升

【培训老师】高海友

【培训课时】2天

【培训形式】理论讲解、案例分析、互动式参与式教学

【课程大纲】

一、招投标必知

1. 投标的五大原则

- a) 什么之智慧思维
- b) 如何体现符合原则
- c) 法律原则的理解
- d) 如何做到信息原则
- e) 深入理解“人”的原则
- f) 案例分析

2. 关键层面、关键要素

二、电子招投标

- a) 认知《电子招标投标办法》
- b) 电子招投标流程与线下招投标流程的主要区别及关注重点；
- c) 电子招标投标办法-社会背景
- d) 电子招投标注意事项

三、招投标流程及要素

1. 招投标流程

2. 开标程序

3. 评标程序

4. 投标中的沟通

- a) 准备充分：不允许有任何意外在规划之外！
- b) 搞清对象，明确关键人，不冷落原则
- c) 视听通路：不要让形象和表达减分
- d) 抓住重点：全面覆盖与单点突破,讲标话术
- e) 回答提问：搞清楚问题和需求，智慧回答，专业性

四、招投标认知

- a) 什么是招投标、了解招投标

b) 法律法规：《招标投标法》和《招标投标法实施条例》的修订情况和未来招投标发展趋势；

- c) 哪些项目必须进行招投标
- d) 可以不进行招标的项目
- e) 两种方式、议标、议标的条件
- f) 四个原则

五、政府采购形式及要素

1. 政府采购

-
2. 供应商应具备下列条件
 3. 政府采购的形式及说明
 4. 应予废标
 5. 不合理限制
 6. 质疑与投诉
 7. 法律责任

六、投标须知

1. 投标人、投标联合体、标底、标书、串标和围标、陪标
2. 禁止投标人相互串通投标、以他人名义投标
3. 商务标-准入、经济标-入围、技术标-兑现保障
4. 开标、评标、议标
5. 投标保证金、履约保证金、投标有效期
6. 资格预审和资格后审、招标公证
7. 六个法定时限

七、招投标实务

- a) 招标文件及评标办法的理解与分析；
- b) 招标文件中与导致投标无效及合同执行风险相关的投标要素；
- c) 投标策略与报价方法、报价水平的确定；
- d) 投标文件的构成与编制；
- e) 投标无效的产生因素和防范；
- f) 提高中标率的方法及避免违法操作；
- g) 废标、无效投标、中标无效

八、赢在招投标

1. 项目的搜寻与筛选；
2. 投标团队的组成与分工；
3. 关键要素的攻坚：关键信息获取、关键领导认同、关键专家管理、关键条款制约、
4. 投标方的主观能动性及其任务：控标与抢标
5. 赢在商务技能：如何让对方喜欢（情感依赖）、如何让对方信任（专业依赖）、如何让对方离不开（生命依赖）。
6. 赢在关键定位：如何让我们如中流砥柱，定位与核心人的内心认知。