

实战招投标技巧培训课程大纲

培训目标：

本课程是集合世界最顶级企业的项目招投标课程的精华，并结合国内招投标环境和实践，专门为招投标相关人员开发的一门综合能力提升课程。由目前国内招投标培训领域最负盛名的招投标及谈判专家——杜静先生讲授，是目前国内开班最早的，也是授课班次最多的招投标实战课程。几年来，已有数千人因此课程受益。相较于其他同类课程，本课程具有更多的实战策略技巧和大量的案例研讨、情境演练。

课程大纲：

第一部分、招投标背景知识及相关法律法规

- 1、招投标的起源
- 2、招投标的基本特征
- 3、招投标的分类
- 4、涉及招标的各类项目
- 5、政府采购的诸多规定
- 6、招投标法介绍
- 7、政府采购法介绍
- 8、七部委令的规定
- 9、其他相关法律法规
- 10、招投标电子化趋势
- 11、案例分析：拍卖也是招投标吗？

第二部分、项目招投标的流程及招标的前期准备工作

- 1、完整的招投标流程
- 2、组建招标机构
- 3、制定招标规则与策略
- 4、选择招标信息的发布渠道
- 5、小组研讨：常见不规范投标行为的预防

第三部分、项目投标的前期准备工作

- 1、招标信息的来源
- 2、与招标方的前期接触
- 3、项目小组成员的分工
- 4、项目策划与行动计划
- 5、量表测试：人际风格类型
- 6、案例分析：某著名 IT 企业的项目投标流程
- 7、小组研讨：实战项目投标前期策略与行动计划

第四部分、怎样制作和理解招标文件

- 1、招标公告与招标邀请函
- 2、资格审查文件
- 3、投标人须知的阅读理解

- 4、招标文件中商务部分的阅读重点
- 5、招标文件中技术规格部分的阅读重点
- 6、评标方法的阅读理解
- 7、招标文件中合同格式及主要条款的阅读理解
- 8、案例分析：某市某局办公信息系统的采购招标书实例分析

第五部分、怎样制定投标方案和制作投标文件

- 1、项目的可行性研究
- 2、投标决策
- 3、竞争策略
- 4、标前会议与答疑
- 5、投标文件的编制
- 6、处理商务部分（重点讲报价技巧）
- 7、处理技术部分
- 8、其他相关文件
- 9、案例分析：鲁布革水电站实战投标分析

第六部分、开标、评标与中标

- 1、开标会议与唱标
- 2、评标方法的理解与利用
- 3、投标文件的澄清
- 4、定标与中标通知书的发出和生效
- 5、履约保证金问题
- 6、情景演练：最后的竞标机会——澄清会上的表现
- 7、案例分析：评标方法的设计
- 8、案例分析：一组典型的招投标问题案例

第七部分、合同签署与履行

- 1、合同谈判的原则与技巧
- 2、合同签署与管理
- 3、合同索赔问题 案例分析：一家旅馆的迁移 情景演练：一场艰难的谈判