
采购招投标能力提升及风险防控

培训目标：

1. 掌握招投标管理的流程和策略
2. 掌握招投标的实战技能
3. 了解招投标的风险点
4. 提高招投标的风控管理能力
5. 提高公司招投标效率，降低成本
6. 掌握招投标过程的关键环节
7. 了解标后谈判的风险点并进行有效规避
8. 学习如何评估供应商并掌握采购谈判要点。

培训大纲：

第一部分、认识招投标的本质及法律要求

1. 企业采购的发展形势——大力提供招标采购
2. 企业采购现代角色与招标新趋势
3. 招标管理对企业的战略作用
4. 企业招标采购方式选择
5. 招投标法对招投标项目的诸多规定介绍

第二部分、如何制定招标文件

1. 编制招标方案的原则与步骤
2. 招标文件应注意的技术和法律问题
3. 如何制定招标文件让参标供应商能够更好的理解我们提出的需求
4. 了解招标公告与招标邀请函
5. 了解并准备投标方要进行资格审查文件
6. 评标办法的制定及组织实施、评标方法的选择和评标技巧
7. 现场分组讨论：对招标文件的了解重点和理解的要求
8. 案例分析：针对招标文件进行具体分析理解其要求和注意的问题

第三部分、高效开标、评标与中标的策略及监督管理与风险防范

1. 常用评标标准与方法
1. 最高限价与最低限价

-
2. 投标项目成功的要素
 3. 招标活动禁止行为
 4. 招标采购的科学管理应对风险
 5. 案例分析：某公司招标程序及各个环节的要点解析
 6. 如何提高中标机率
 7. 如何进行高效讲标
 8. 讲标技巧有哪些？

第四部分、招投标过程中的案例分析

1. 某公司投标人未能按招标文件要求提供所投货物的案例；
1. 某公司招标过程中无法定代表人出具授权委托书的案例分析
2. 有关交货期和投标有效期的问题的案例分析
3. 招标采购中招标文件要求投标保证金问题的案例分析
4. 有关委托代理商参加投标的案例分析
5. 有关招标文件的编写用语规范的案例分析
6. 有关预防投标人串标的案例分析
7. 招标投标民事争议处理的案例分析
8. 邀请招标失败原因及对策的案例分析

第五部分、标后谈判的技巧提升与策略分析

1. 标后谈判中的博弈
2. 高效创造价值的谈判策略制定步骤
3. 采购方如何善用“诱饵”诱导供应商判断
4. 采购方如何使用“太极法”转换谈判焦点
5. 如何进行阶段性的战术设计
6. 标后谈判中的议价方法与技巧
7. 如何识别供应商的报价策略
8. 供应商报价的应对方式
9. 标后谈判中的价格让步技巧