

招投标策略与技巧

一、课程前言

招标投标是一种国际上普遍运用的、有组织的市场交易行为，是贸易中的一种工程、货物、服务的买卖方式。在这种方式采购中，买方（招标人）通过事先公开的采购要求，吸引众多的卖方（投标人）平等参与竞争，按照规定程序并组织技术、经济和法律等方面专家对众多的投标人进行综合评审，从中择优选定中标人。其实质是买方穷其办法选择卖方的过程。招标的最大特点是公开、公平、公正和择优。招标投标的实质，就是通过市场竞争机制的作用，使先进的生产力得到充分发展，落后的生产力得以淘汰，从而有力地促进经济发展和社会进步。目前，在西方市场经济国家，招标投标不仅在公共采购领域被普遍推行，而且也得到了私有企业的广泛运用。我国是从 80 年代初开始引入招标投标制度的。先后在利用国外贷款、机电设备进口、建设工程发包、科研课题分配、出口商品配额分配等领域推行。实践证明，这一制度为企业获得了巨大的经济效益和社会效益。《中华人民共和国招标投标法》的通过和实施，对于规范招标投标活动，保护国家利益，保护社会公共利益，保护招标投标活动当事人的合法权益等等都起到了非常大的作用。

老师具有几十年服务行业国际招投标经验，对于招投标的过程、范围、技巧、汇报及定标的过程非常熟悉和了解。可以将自身的经验与身边的案例也学员进行分析和讲解，从而提升招投标的水平，提升中标率。

二、课程目标

希望通过本次课程，可以使学员对于招投标有个最基本的认识。宏观的了解招投标的过程及其中标的决定因素，从而再有实际的工程招标的时候，如何准备，制订方案，提报方案从而提升中标率。

三、课程收益

在课程结束时，学员将能够：

- ☆ **了解**：招投标的意义，法律法规，过程，相应的对策
- ☆ **理解**：招投标过程的含义，以及招投标顺利进行及中标的关键因素
- ☆ **认识**：哪些因素不可忽视，哪些因素决定成败，哪些因素可以缓解压力
- ☆ **掌握**：阅读标书和投标技巧。
- ☆ **行动计划**：看到标书，做出行动计划。

四、课程时间及对象：

- ☆ 课程时间为 1 天（6 小时）
- ☆ 授课对象：高层管理者、业务领导、技术领导

五、培训形式 教案讲授、案例分析、情景演练、角色扮演、小组讨论等

六、 课程模块：

1 尽快了解招投标

- 1.1 招投标的基本特征
- 1.1 《招标法》的介绍及规定
- 1.2 招投标的流程介绍
- 1.3 招投标要遵循的原则
- 1.4 《政府采购法》介绍
- 1.5 招投标电子化趋势

小组讨论：2017年《招标投标法》的修改，对于企业的意义是什么？

2 如何准备，尽快进入状态？

- 2.1 如何看懂招标文件
- 2.2 如何看透甲方真实目的
- 2.3 如何熟悉甲方运作流程

小组讨论：请用学到的方法分析某工程标书。

3 标书的制作技巧

- 3.1 团队的组成
- 3.2 时间表的制订
- 3.3 如何应对商务部分（报价技巧）
- 3.4 如何应对技术部分
- 3.5 其他满足标书的文件

小组讨论：请评价某建筑公司的投标方案

4 制胜的投标策略

- 4.1 PLAN B
- 4.2 优势要重点突出
- 4.3 超出甲方预期
- 4.4 知己知彼，制订竞争策略
- 4.5 商务策略
- 4.6 技术策略

小组讨论：请分析某电力设计公司的投标方案的优势劣势和机会点

5 如何在评标会上独具匠心

- 5.1 了解评标委员会的人员组成
- 5.2 预演、预演、再预演
- 5.3 针对评标方法，有的放矢的演示
- 5.4 评标会现场澄清的技巧与应变

小组讨论：来展示一份装修投标书。