

招投标管理与供应风险管理

课程大纲 Syllabus



沙炜/Victor Sha

- 工商管理硕士
- 采购与供应链管理专家/培训师/企业管理顾问
- 2018 年度华人好讲师总决赛 10 强
- 国际教练联合会 (ICF) 认证高管教练
- 国家认证二级心理咨询师
- 西交利物浦大学校外导师 (供应链研究生导师)
- 多个全球著名采购与供应链组织的特邀导师和讲师

【职业经验】：

- 20 年 500 强欧美中国大型企业中国，亚洲，全球供应链管理、运营管理、项目管理的丰富经验，专注于采购与供应商、供应链管理、成本管理，深悉销售、制造、研发、采购、物流及质量系统的团队工作；拥有大量基于供应商或者采购二维视角，以及运营管理视角的与全球化大企业合作的项目案例；丰富的多团队管理经验、成本改善策略及执行经验、优秀的理念和能力；曾经为外企在中国建立过 5 家工厂与公司，并负责过多个在业界富有盛名的标杆项目。
- 曾任职于：
 - 空调与重工行业：美资/中资
 - 汽车与工业品物流行业：德资

- 光电与通讯行业：美资
- IT 与 3C 行业：英国/加拿大
- 历任物料经理，亚太区采购经理，资深采购与质量经理，采购总监，亚洲运营经理，总裁助理，VP 等高管职务
- 擅长于供应商开发，采购管理，供应商管理，成本管理，物流与仓储管理，运营管理以及项目管理，拥有丰富的理论知识以及丰富的实践经验
- 标准课程包括供应商开发，采购管理，供应商管理，合同管理，供应商关系管理，供应链管理，价格与成本管理，供应链风险管理，供应链变革，计划与交期管理，精益采购与供应链，商务谈判，仓储与物流管理等等

【授课风格】：

- 幽默风趣|案例丰富|实战演练|严谨系统|谦逊亲和
- 20 多年实践经验，自身积累的案例结合系统性的理论，让课程全程细致通透无难点无疑点；
- 从“道”与“法”着手，穿透“术”与“器”，让学员能够即学即用，既懂原理，又懂实操；
- 课程覆盖采购管理的各个方面，模块化设计，可按不同类型的企业与学员需求，组合成中端与高端两种不同级别的体系课程，即适合公开课，也适合企业大学建立内部的采购管理体系认证班，以及企业内部系列内训

【参训与内训企业】：

- 行业覆盖：高铁，汽车，航空，重工，新能源，光电，医疗，机械制造，手机通讯，半导体，军工，化工，快消品，服装，设备制造，新材料，仪器仪表，检测，物流，供应链管理等行业；

- 服务客户：一汽大众，中车时代电器，中车时代电动汽车，威孚股份，先导股份，三星电子，艾默生流体控制，科达股份，蒲城化工，亨通光电，晶湛半导体，汇川科技，诚立电子，迈思德超净科技，博能科技，中创亨奎电子，安峰环保，精电电子，天天供应链，立讯精密，麦酷博信息科技有限公司，特灵空调，豪力士电线，万宝至马达，迪卡侬体育，珂纳医疗，福伊特造纸，光洋轴承等

1 课程背景

招标采购做为企业采购管理的一个重要方式，越来越受到重视。通过招投标管理与合同履行，需方能够获得价格更为合理、条件更为优惠的服务，物资供应或工程建设。招标采购是一个复杂的系统工程，它涉及各个方面各个环节。采购要想熟练运用招投标的方式为企业创造更好的价值，就要完全掌握好招标采购的全流程6个阶段的管理知识，并且能够有效识别潜在的风险与问题，有效组织并管理好招标采购。本课程将讲解如何做好采购的招投标管理，如何实施策划，招标投标，开标，评标以及定标六个招标采购的关键步骤，并掌握其中的关键点，以及目前国企，外企，民企在招投标管理中的探索与实践。同时，在招标采购过程中，离不开过程风险管控与供应风险管理，以保证招标采购过程的安全与公开公平公正，以及有效保障后期合同履约的。本课程将结合理论，案例以及实践，帮助学员掌握招投标采购管理的实施过程，并且通过穿插过课程环节的练习来提升招投标采购项目管理能力。

2 课程收益

- 1) 了解采购招投标管理的发展与趋势；
- 2) 掌握采购招投标管理与其它采购方式的差异与优缺点；
- 3) 掌握采购招投标的六大流程与要点；
- 4) 从实践的角度练习如何完成工程项目，货物及服务的采购招投标管理过程；
- 5) 具备应对采购招投标管理中对于风险管理的实践能力；
- 6) 具备策划与管理招投标的实践能力。

3 培训对象

建议参加对象：采购经理、采购主管、采购人员、供应人员等
不建议参加对象：

4 培训时间

2天

5 课程大纲

一、采购招投标管理概述

1. 招投标采购与其它采购方式的差异与优缺点
2. 招投标采购的发展趋势

3. 组织环境对于企业招投标管理的影响
 4. 公开招标和邀请招标
 5. 国内招标与国际招标
 6. 招投标管理中的跨文化管理
- 二、如何策划与执行招投标管理六大步骤-步骤 1：策划-制定招标方案
1. 调查与研究需求，明确项目目标和任务
 2. 目标分解，明确完成任务的步骤
 3. 责任落实，健全综合保障措施
 4. 项目管理工具在招标方案中的应用
 5. 实践：制订出完善的招标方案
- 三、如何策划与执行招投标管理六大步骤-步骤 2：招标
1. 招标阶段的工作内容
 2. 招标文件的 6 大组成部分
 3. 如何编制一份完整的招标文本及注意点？
 4. 资格预审公告与招标公告
 5. 招标的程序
 6. 实践：制订出完善的招标文本
- 四、如何策划与执行招投标管理六大步骤-步骤 3：投标
1. 招标人拒收投标文件的条件
 2. 电子招标中对于投标的管理
- 五、如何策划与执行招投标管理六大步骤-步骤 4：开标
1. 时间，地点
 2. 开标会议程序
 3. 开标程序的通用十步法
 4. 开标记录有哪 7 部分内容？
 5. 关于投标文件的密封检查
- 六、如何策划与执行招投标管理六大步骤-步骤 5：评标
1. 评标委员会
 2. 评标方法：三种评标方法
 3. 评标的内涵与标准
 4. 评标程序的三个阶段
 5. 综合评估法折算分值的 3 类 7 法与练习
 6. 实践：制订出招标项目的评标方法
- 七、如何策划与执行招投标管理六大步骤-步骤 6：定标
1. 两个步骤与确定中标人的原则
 2. 公示与异议的权利与义务
 3. 履约能力审查
- 八、招投标管理的过程控制要点
1. 过程控制要点
 2. 开标，评标，定标的监督管理
- 九、货物，服务，工程与项目等招投标采购管理的特征与差异
1. 货物招标采购项目
 2. 服务招标采购项目
 3. 工程建设项目招标

十、招标采购与其他方式相结合的实践

1. 如何与议价采购的结合（名企应用案例）
2. 如何与逆向拍卖的结合（名企应用案例）

十一、招投标管理过程的风险控制

1. 理解风险
2. 招投标过程中的风险
3. 供应风险管理
4. 如何进行风险管理
5. 实践：风险进行识别，评估并制定风险应对计划