

主题：《制作高分投标书与投标核心环节把控》

主讲:李文发

一、【培训目标】

本课程是针对投标书制作、投标过程把控的定制课程，课程重点针对高分标书如何编写，投标人如何正确理解招标方的文件和标书的要求，如何做到积极响应招标方的要求定制完善有竞争力的投标书，在编制投标书过程中注意的事项，如何投递和管理投标书，如何澄清招标要求，在招标中使学员掌握招投标文件的流程以及具体要求和细节，如何规避投标中的风险。通过大量的实战案例演练，使学员学会如何制作出符合招标方要求的投标书、投标文件、如何看懂招标要求，如何分析及控制投标风险，在投标中强势胜出，最终获得中标优势。

二、【培训时间】

2天

三、【培训对象】

公司负责人、招投标管理人员、销售人员、财务人员，项目管理人员与其他相关人员等。

四、【课程大纲】

第一部分、精悉法律法规——理解项目招投标基本方式及相关法律法规要求（培训目标——学习项目招标的基本方式和基本要求、招标的适用范围及招投标法有关法律法规规定）

一、理解招标投标的基础知识

- 1、招投标
- 2、招标的特性、原则、范围和作用
- 3、招标投标的分类
- 4、招标条件、招标方式和组织方式
- 5、招投标的未来发展趋势

二、招标投标法律法规要求

- 1、《招投标法》——规定了招标投标应当遵循的程序
- 2、《招投标法实施条例》——充实和完善了有关制度，增强了法律规定的可操作性
- 3、采购法对招标的要求——规定一般情况下项目采购应当招标采购
- 4、《项目货物招标投标办法》的管理要求
- 5、法律规定招标的特点
- 6、法律规定适合招标的条件和范围
- 7、什么情况下不适合招标
- 8、议标不是招投标
- 9、招投标法对招投标服务项目的诸多规定
- 10、案例分析：对招投标的范围规定和要求分析

第二部分、精读并洞悉——招标单位项目招标文件要求（培训目标一

一掌握并理解招标方项目招标文件规定的要求，制作高分投标书)

一、标书编写的基本原则

- 1、体现用户的需求
- 2、体现公正公平的原则
- 3、鼓励竞争性
- 4、传递正确的信息引导投标人做出响应

二、标书编写要求和禁止性规定

- 1、全面、准确、简洁
- 2、招标文件内容禁止性规定

三、招标文件的结构、内容和要求

（一）招标文件的编写

- 1、封面格式：项目名称、招标人名称、标号、盖章、日期
- 2、招标公告与投标邀请书（投标邀请函）

（1）招标公告的如何编写

（2）投标邀请书的如何编写

- 3、投标人须知——核心内容

（1）投标人须知前附表

（2）投标人须知总则

（3）投标人须知的有关内容和要求

（4）招标文件的澄清与修改。

（5）投标人须知对投标文件的要求

（6）投标、评标、开标、合同授予的要求

（7）纪律和监督及其他要求

（8）附表格式要求

四、招标公告与招标邀请函及投标人须知的要求

- 1、招标公告——公开招标资格后审

- 2、投标邀请书——邀请招标

- 3、投标人须知——招标投标活动应遵循的程序规则和对投标的要求

五、投标方资格审查的文件

- 1、投标函及投标函附录

- 2、法定代表人身份证明

- 3、法定代表人的授权委托书

- 4、联合体协议书（如果有）

- 5、投标保证金（如果有）

- 6、报价清单等

六、评标的办法（合理最低价法、综合总分法）

- 1、选择评标方法——最低投标价法、综合评估法或者法律、行政法规允许的其他评标方法。

- 2、确定评审因素和标准

七、招标书中合同格式及主要条款

- 1、计价类型和合同条款要求

- 2、成本清单及编写注意事项

- 3、标底的参考作用和编制依据

八、现场讨论与案例分析

1、现场分组讨论：招标文件的重点要求与注意事项

2、案例分析：针对招标文件模板进行具体分析，理解其要求和注意的问题

第三部分、精准研判——投标前的准备工作与投标决策（目标目标

——投标前如何做好准备，如何做好投标决策，知己知彼，百战不

殆)

一、投标前期如何准备提高中标率

1、投标方如何了解招标信息

2、投标方如何与客户的进行前期接触

3、投标项目小组成员的组成和分工

4、认清对招标采购具有影响力的四种人

5、如何与招标方建立信任关系

6、建立关系技巧的四部曲

二、投标方对招标项目的可行性研究和分析

1、综合技术分析

2、周期分析

3、人员素质分析

4、承受能力和物资供应分析

5、环境分析

6、资金分析

7、利润分析

8、竞争分析

9、风险预测

10、投标性质分析——正常标还是非正常标

5、投标项目策划与行动计划如何建立

三、如何进行投标决策

1、投？还是不投？这是个问题！

2、如决定投标，投什么性质的标？

3、投标中如何扬长避短，竞争获胜？

四、对投标技巧与策略前期的思考

1、招标公告环节——讨论：如何做？

2、资格审查环节——如何做？

3、商务条款的倾向性——如何做？

4、技术参数的排他性——如何做？

5、与评委之间的关系——如何做？

6、与其他投标人的协调——如何做？

五、现场讨论与案例分析

1、现场讨论——投标方竞争策略——既有攻关手段，又要突出自己的卖点和优势

2、案例分析——项目投标前会议与分析应对策略

第四部分、精心制作——积极响应招标方的要求精准制作高分投标书

(培训目标——积极响应招标人标书的要求与精心编制高分投标书)

一、如何编写高分投标书

1、投标文件内容

- (1) 投标函及其附录
 - (2) 投标保证金
 - (3) 授权委托书
 - (4) 联合体协议书
 - (5) 分项清单
 - (6) 报价表与说明
 - (7) 技术和服务管理方案等
- 2、投标文件的编制、投交
- (1) 流程——投标书的编写、修改、签署、装订、密封和递交
 - (2) 投标有效期
- 二、编制投标文件注意事项
- 1、严格执行所有要求和规则
 - 2、符合招标人规定的格式与内容
 - 3、按规定填写投标书后，如未能全面准确表达自己的意思，可另附补充说明
 - 4、有不明确之处，应向招标机构及时咨询澄清，不可在投标书中加进额外条件，提出自己的要求
 - 5、反复审核，消除误差，制作精美
- 三、投标人须提供的资料
- 四、投标文件发出与修改
- 五、投标报价的定价方法
- 1、成本加成定价法
 - 2、差别定价法
 - 3、高峰定价法
 - 4、对比定价法
 - 5、经验法
 - 6、综合法
- 六、投标报价策略与决策
- 1、分析报价并进行决策
 - (1) 报价的静态分析
 - (2) 报价的动态分析
 - (3) 报价决策
 - 2、确定选择哪种报价策略
 - (1) 生存型报价策略
 - (2) 竞争型报价策略
 - (3) 盈利性报价策略
 - 3、进行风险决策
- 七、案例分析：投标项目书的分析和研究

第五部分、精心把控——招投标的关键环节及风险防范（培训目标——如何规避低价控标的投诉，如何控制招投标过程的风险，如何进行投标控标核心环节把控）

- 一、案例分析：招投标基本程序
- 二、招投标阶段过程分析和要求
 - 1、招标
 - (1) 发布招标公告

- (2) 资格审查——如何进行审查
- (3) 发招标文件。
- 2、投标
 - (1) 投递投标文件。
 - (2) 投标文件的密封和标记
 - (3) 送达投标文件
 - (4) 投标文件的变更
- 3、开标前准备工作
 - (1) 核实能够参加投标的潜在的供应商
 - (2) 准备开标会议室
 - (3) 确定评标人员并通知确认能够参加
 - (4) 落实所有开标、评标需要的打印材料
 - (5) 一般企业招标小组构成和责任
 - (6) 招标小组决定的事项
 - (7) 潜在投标人实地考察
- 4、开标仪式
- 5、评标程序和过程
 - (1) 审查投标文件的符合性
 - (2) 询标
 - (3) 综合评审
 - (4) 评标结论
 - (5) 投标方讲标的时机
 - (6) 投标方讲标的策略
 - (7) 如何突出自己的卖点
 - (8) 如何使招标方理解投标方的项目信价比高
 - (9) 讲标中沟通的策略
 - (10) 澄清的技巧
- 6、定标
 - (1) 招标小组的评标结论
 - (2) 定标
 - (3) 中标通知
 - (4) 签订合同
- 7、要注意的几个问题
 - (1) 如何积极响应投标——投标时间问题
 - (2) 投标书的澄清问题
 - (3) 中标通知书的理解和应对
 - (4) 应对资格审查及投标保证金具体操作
- 8、常用评标标准与方法
 - (1) 合理低价法
 - (2) 综合评分法
- 9、最高限价与最低限价
- 10、投标项目成功的要素
- 11、废标的权利依据
- 12、投标失败原因及对策
- 13、投标的生效和撤回
- 14、投标人不得为的行为
- 15、项目履行和跟进
- 16、招标活动禁止行为

17、招投标过程中如何预防违纪投标及处理对策

三、案例分析：项目投标中如何规避风险

第六部分、精避合同风险——招投标合同签署与履行规避合同风险

(培训目标——正确签订项目招投标合同，规避法务风险)

- 1、如何进行合同签署——合同的方式、结构和要求，如何规避风险介绍和分析
- 2、如何应对合同的其他条款的要求
- 3、如何面对索赔的问题
- 4、如何正确选用合同类型和合同条款规避风险
- 5、招投标过程中如何预防违纪投标及处理对策
- 6、争议解决
- 7、案例分析：项目招标合同要素和要求分析

第七部分、精研案例——精心分析招投标过程中的大量案例

- 1、投标人未能按招标文件要求提供所投标项目的案例分析
- 2、招标过程中无法定代表人出具授权委托书的案例分析
- 3、投标人以他人名义投标或者以其他方式弄虚作假，骗取中标的案例分析
- 4、招标文件要求投标保证金问题的案例分析
- 5、有关委托代理商参加投标的案例分析
- 6、有关招标文件的编写用语规范的案例分析
- 7、有关预防投标人串标的案例分析
- 8、招标投标民事争议处理的案例分析
- 9、邀请招标失败原因及对策的案例分析

五、【专家介绍】

李文发——著名项目招投标管理品牌专家

(一) 专家背景：

- ◆武汉大学学士，华南理工大学 EMBA 硕士，中国管理科学院研究员，PPT 国际职业培训师；
- ◆清华大学、上海交通大学、西北工业大学、中山大学特邀客座教授；
- ◆30 年聚焦项目招投标管理的实践/咨询和培训；
- ◆17 年集团公司招投标运营经理/总监/副总职务；
- ◆13 年专职管理咨询顾问和培训授课经验；
- ◆中国改革开放第一代招标采购供应链管理领航者和开拓者；
- ◆中国供应链管理联盟高级顾问；
- ◆中国、国际注册采购师职业资格授权讲师；
- ◆中国十强精益生产管理讲师；
- ◆中国培训界采购供应链领域人气最佳的“培训铁人”讲师。

(二) 核心价值：

■**企业工作经历：**李老师作为中国改革开放以来第一代项目招投标政府采购供应链管理，他拥有 17 年外企、港企、台资、日企、大型民企公司项目招投标采购/供应链运营管



理一线现场实战管理经验，曾任固特集团项目招标采购供应链总监，韩国三星科技、德国西门子集团、日本三洋集团精益供应链运营管理高级经理，华科集团招标采购/供应链副总经理，步步高集团运营副总经理。90年代中期，作为深圳外资企业早期供应链管理代表派往韩国三星本部，学习高效领先的供应链管理和现场精益生产管理技术。

■**培训咨询经历**：李老师拥有13年的专职培训咨询经验，曾帮助多家国有企业，外资企业，中小型民营企业做过80多个整体的招投标采购与供应链及JIT精益现场管理和改善咨询案，多年的现场咨询成功项目，为李老师授课，提供了大量的落地实战案例。

(三) 授课风格：

李老师培训主张“三不”（不忽悠、不虚假包装、不吹捧）和讲究“三实”（实干、实料、实用），在培训中以实战案例开眼，意识入手开刃，解决实际问题见长。理论与实际相结合，辅以小游戏，管理视频，小组讨论，情景模拟等培训方式，通俗易懂，诙谐幽默，深受企业和学员喜爱和极高评价。

(四) 品牌课程：

《招投标、合同管理与法务风险规避》 《合同与应收帐款风险管理》 《采购合同管理与法务风险规避》 《标书编写实务与投标核心环节把控》 《海外项目招投标管理实务与招投标合同》 《招标与投标过程控制及注意事项》 《精益供应链集成管理》 《采购管理专业技能提升》 《采购成本控制与供应商管理与谈判技巧》 《供应链全面成本分析与控制》

(五) 服务客户：

●**通讯金融业**：华为科技、三星通讯、步步高集团、联想科技、中国电信、中国移动、中国银行惠州支行、中国银行东莞支行、中国工商银行... ..

●**家居家纺业**：杭州顾家家居、北京克拉斯、富宝沙发、万家沙发贸易（北京）公司、宜家集团、东莞宝林、杭州华唐、宁波富邦、深圳兴利、香港简欧集团、富安娜公司、金盾服饰公司、浙江华欣家纺、深圳维纳诗床上用品公司、佛山嘉韵家饰、江苏紫罗兰家用纺织品、广州梦特娇.....

●**医药行业**：石家庄以岭药业、云南白药、北京药业集团、江苏南京正大丰海制药、山西振东药业集团、哈尔滨哈药集团、联邦制药、三九集团、山西亚宝药业公司、上海国药集团、河南仲景药业、新昌药业公司.....

●**食品、日化工业**：中粮生化、成都新都化工集团、浙江物产集团、大宝化工制品、恒利化工材料、三友化工集团、拉芳集团、澳思美日用化工、隆利奇集团、嘉宝日化集团、丹麦曲奇食品、广东甜甜乐食品、无锡凯得灵糖果食品厂、深圳糖果乐园食品、广东可罗食品、天津大成食品集团、湖南绝味食品集团。。。。。

●**汽车行业**：长春一汽大众、北京汽车集团、重庆长安汽车、厦门金龙汽车、神龙汽车、深圳航盛集团、湖北骆驼集团、陕西汽车集团、中国中车时代、华集汽配、上海大众集团、丰田集团、东风悦达·起亚、一汽奥迪、东方电气集团、亚普汽车集团、德根芬（鹤壁）汽车集团、喷达汽车集团、泰盛汽车集团、斯美达汽车集团、理研汽车集团、凌云汽车集团... ..

●**物流物业**：河北物流集团、顺丰速递、新希望集团物流、广州港物流、大连港务

局、深圳盐田港物流、WAL-MART 物流、中粮集团、沃尔玛物流中心、北京万家物流中心、深圳福田保税区物流中心、深圳联想物流中心、山西振东股份物流中心、上海大众物流中心、顺丰物流中心、圆通快递公司、中信物业、华丰物业集团、赛格物业... ..

●**房地产公司**：万达地产、万科集团、碧桂园、龙湖地产、中信房地产、华润置地、远洋地产、金科实业（地产）股份、新世界地产.....

●**能源钢铁煤炭行业**：长江三峡、无锡国联能源、华北电网、南方电网、东北电网、茂名石化、天津电力、中电投、爱默生、大唐新能源、粤电集团、大庆油田、中国海洋石油、中国神华神东、中国华能集团、宝钢集团（钢铁）... ..

●**电子电器业**：顺德美的集团、海尔集团、歌尔声学、漫步者电子集团、TCT 电子、歌尔股份、华勤集团、金立电子、合兴电子、中深光电、百一电子集团、东聚集团、固特电子、华科电子集团、东莞伟创立集团、东芝泰格、NEC 中国、创维电子、茂元电子、凯尔斯电子、顶美电子、茂弘电子、达宏电子、光宝集团、卓瀚电子、恒通电子、美维电子集团、熬器电子、恒达电子、高科润电子、精灵电子、三达电子集团、翰宇电子... ..

●**烟草行业**：贵州毕节烟草、中国烟草集团、广州烟草公司、红河烟草公司、合肥烟草公司、杭州烟草公司、重庆烟草有限公司.....

●**纸箱、彩印、印刷行业**：广东亚太森博、松山纸品、李文集团、东莞合旺盈印刷、合肥、宁波创源文化、广东虎彩集团、福建凯达集团（彩印）、武汉昌大包装彩印、深圳旺盈印刷集团(国际)有限公司、立华彩印（昆山）有限公司。。。。。

●**制造业**：三一重工、华润集团、金固股份、万利达集团、富士康集团、骏材磁业、大同集团、TCL 集团、联想科技、珠海兄弟工业、宏基集团、宏翔电器集团、三星电机、太华半导体、茂森集团、衡威集团、万家贸易、瑞升华科技、万江捷丰、珠海格力集团、创唯达实业、柏威五金、伟易达集团、正泰集团、加宝得材料、华南建材、大兴集团、恒腾达实业、嘉丝制品、乐百通实业、宇佳实业、徐工集团、图创实业、方鑫实业、印肯实业、东控实业、东瑞机械、龙江实业、平驰化工、群力制品、宏邦电器、科普电器、宏业金属... ..

●**其他行业**：上海航天、中国航天科工集团、中国航天信息集团、中航工业、国防兵器装备集团、二炮科工、中国兵装、中国船舶研究所、中电科研究院、中能建研究所、南京鹏力集团、顺德供销集团、华润超市、家乐福、沃尔玛超市、可口可乐集团、百事可乐集团、青岛啤酒、伊利集团、中粮生化、王老吉集团、新希望集团、光大集团（地产）、浙江物产集团、骆驼集团、长盈泰博精密公司、冠腾集团、广东乐从供销集团、广州兴森快捷集团、广州万宝集团、华坚集团、飞鸿集团、天昊科技、住友电工、企旗电线、希尔光学、金源光学集团、智通人才、汇安人力、富宝沙发、德州鞋材公司、益鸿鞋材、裕元鞋业集团、广州 CFS 鞋业有限公司、美迪集团、群心美甲、大宝纸品、卓荣塑胶、达宇器材、龙光电业集团、水源清密、东海精密、超卓五金、恒丰五金、耀辉五金、安力科技、汇电电池、富力电池、广州园林园艺公司、广东佛山艺园工艺品公司、兴达艺术品、精工灯饰、罗森照明、天宝五金、光华橡胶、科羽科技、为人信息工程、利达纸品印刷、才众电脑、优钢铁芯、飞天照明、中德精锻、海诚净化、广东省采购与供应链协会... ..

●**大学院校**：北京大学、清华大学、上海交大、西北工大、中山大学、深圳大学、汕头大学、广州外语外贸大学、东莞理工学院、茂名学院、华东理工大学... ..

(六)课堂剪影:



500 强中冶集团——《供应链成本与招投标管理》



广东佛山工艺品公司——《高效招标技巧与谈判》



广东顺德供销集团——《采购价格分析与成本降低》



昆山长盈精密切削集团——《战略供应链管理》



广州地铁集团——《精益仓库与物流控制》



武汉新都化工集团——《供应商全面管理》



江苏苏州纽威集团——《供应链下柔性PMC》



中国移动南京分公司——《招投标与采购谈判技巧》



河南中光学集团——《采购成本降低与谈判技巧》



500强中国神华神东集团——《招投标管理实务》



广东华兴玻璃集团公司——《MRO采购实务》



华南铝材集团——《采购合同与职业操守》



500 强中国移动总公司——《战略采购与招投标》



广东本田集团——《供应商信用与风险管理》



500 强唐山三友集团——《采购专业技能培训》



一汽大众集团——《供应链之供应商管理》



500 东方电气集团——《高效招投标管理》



广东亚太森博纸业——《招投标管理实务》



上海航天集团——《采购谈判与成本控制》



500强中国歌尔声学标杆企业——《采购技能提升》