

评标人员专业能力提升

培训目标：

1. 掌握招投标管理的流程和策略
2. 掌握评标的实战技能
3. 了解评标过程的风险点
4. 提高招投标的风控管理能力
5. 提高对标书的理解能力
6. 掌握招投标过程的关键环节
7. 掌握评标过程中谈判的技巧并进行有效提升
8. 学习如何评估招标方案

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、如何制定招标方案

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. 现场分组讨论：对招标文件的了解重点和理解的要求
7. 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、评标的方法及分类

1. 常用评标标准与方法
2. 经评审的最低评标价法
3. 综合评标法的适用范围
4. 如何设计综合评标的指标、标准、权重
5. 法律、行政法律允许的其他评标方法
6. 不同领域招标过程适用哪一种评标方式
7. 工程类、物资类与服务类评价的关键点因素对比
8. 评标小组的职能有哪些？都需要做什么？

第四部分、价格评分方法的分类及选择

1. 价格评分方法的适用范围
2. 低价优先法的计算方式

3. 低价优先法用于什么项目中
4. 线性插值法的计算方式
5. 线性插值法的风险防控
6. 案例分析：无控制价的风险
7. 基准价合理低价法如何计算
8. 案例分析：如何利用基准价合理低价法进行评标
9. 基准价中间值法是如何计算的
10. 案例分析：如何利用基准价中间值法进行评标

第五部分、商务技术评分因素的分类及选择

1. 商务评标因素有哪些？
2. 技术评标因素有哪些？
3. 工程类技术评标因素有哪些？
4. 物资类技术评标因素有哪些？
5. 招标采购的科学管理应对风险
6. 如何看懂标书？
7. 如何通过评标提出有质量的问题？
8. 案例分析：评标初步评审表的设计
9. 评标办法的制定及组织实施、评标方法的选择和评标技巧

10. 如何找到最适合公司的方案，并保证此方案是最合适的？
11. 案例分析：某公司评标程序及各个环节的要点解析

第六部分、评标过程谈判的技巧提升与策略分析

1. 评标谈判中的博弈
2. 高效创造价值的谈判策略制定步骤
3. 如何善用“诱饵”诱导乙方判断
4. 如何使用“太极法”转换谈判焦点
5. 如何进行阶段性的谈判战术设计
6. 评标谈判中的技巧
7. 如何识别乙方的报价策略
8. 评标谈判中的让步技巧

第七部分、评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