

工程 EPC 项目投标报价管理

课程时间：1 天

授课方式：讲授、讨论、小组练习、案例研讨。

课程内容：

- EPC 总承包工程投标报价管理概述
 - EPC 总承包工程投标报价特点
 - ✚ EPC 总承包工程特点
 - ✚ EPC 总承包工程投标报价特点
 - 合同计价方式
 - ✚ 单价合同
 - ✚ 总价合同
 - ✚ 成本加酬金合同
 - 合同工程计量
 - ✚ 工程计量的依据
 - ✚ 单价合同的计量
 - ✚ 总价合同的计量
 - 合同价款约定
 - ✚ 合同价款约定的规定
 - ✚ 合同价款约定的内容
 - 投标标价计算方法
 - ✚ 概预算下浮价计价
 - ✚ 工程量清单计价
- EPC 总承包工程投标报价的基础工作
 - 项目选择与市场调查
 - ✚ 项目选择原则
 - ✚ 市场调查和现场考察
 - 投标可行性分析
 - ✚ 项目资金来源分析
 - ✚ 招标条件分析
 - ✚ 合同条件分析

- ✚ 效益分析
- ✚ 风险分析
- 项目风险评估与风险决策
 - ✚ 项目风险分析与风险评估
 - ✚ 项目风险决策
- 实施方案决策
 - ✚ 方案决策涉及的主要内容
 - ✚ 方案决策应遵循的原则
 - ✚ 价值工程在方案决策中的应用
- EPC 总承包工程投标标价计算
 - EPC 总承包工程计价构成
 - ✚ 设计费用构成
 - ✚ 工程设备及大宗材料费用构成
 - ✚ 建筑安装工程费构成
 - EPC 总承包工程投标计价
 - ✚ 工程量清单计价
 - ✚ 概预算下浮价计价
 - 招标控制价
 - ✚ 招标控制价的规定
 - ✚ 招标控制价
 - 投标标价计算
 - ✚ EPC 总承包工程标价计算特点
 - 投标标价的评估与决策
 - ✚ 投标标价的评估
 - ✚ 投标标价的决策
- EPC 总承包工程投标报价策略
 - 工程投标报价策略
 - ✚ 关注“无形”报价
 - ✚ 报价的调整
 - ✚ 多方案及附加新方案建议

- 其他策略
- 签约前合同谈判策略
 - 签约前合同谈判的目的
 - 签约前合同谈判的基础与准备
 - 签约前合同谈判的主要内容
 - 签约前合同谈判的策略
- EPC 总承包工程投标报价案例分析与讨论
 - 若干 EPC 总承包工程投标报价失利案例分析与讨论
 - 若干 EPC 总承包工程投标报价成功案例分析与讨论