

**《骨干员工经营素质能力与提升与招投标  
实践管理》  
课程大纲**

## 概览

通过对国家经济情况的基本介绍结合公司基本经营情况，充分掌握市场开发过程中的经营特点，客户需求和特点分析，同时通过建设工程招投标概念、建设工程投标工作程序与关键点、建设工程投标管理、建设工程投标报价的技巧、开标后投标的技巧、报价策略及技巧等方面的讲解，结合最佳实践分析与研讨，极具实操性。

## 教学目标

帮助学员掌握政府招投项目中的资源配置，以及合适的经营开发策略，建设工程投标工作关键点，了解工程投标资格预审、招标与程序，掌握投标各阶段技巧，力求将所学知识转化为实用技能，并更好地运用到实际工作中去。

## 教学内容

### 一、建设工程经营管理概念

1. 建设工程常用采购方式与项目类型分析
2. 建设工程项目的开发基本思路

3. 政府采购项目中的资源配置

## 二、工程项目开发实务操作

1. 项目开发基本操作流程
2. 项目信息渠道建设
3. 项目信息筛选与分析

## 三、项目开发方案实施

1. 项目开发过程中的风险注意点
2. 开发方案各种资源配置与寻找
3. 开发过程中的宏观经济形势分析
4. 公司自身资源组织与组织架构

## 四、项目招投标管理

1. 招投标管理核心要点
2. 招投标的操作流程

3. 招投标的决策与分析

4. 招投标的工作计划

## 五、总承包项目招投标管理

1. 有效配置设计、施工和采购的各项资源

2. 实际操作实务与流程安排

3. 操作过程中的各类风险点

## 六、市场经营工作细节与分析

1. 业主基本招标模式

2. 业主考核重点内容

3. 市场机会选择

4. 市场信息判断

5. 市场沟通技巧

6. 公共关系维护与处理

## 7. 客户渠道建立与维系

## 七、技术标与商务标

### 1. 技术标

包括技术标所包含的具体内容和操作要求

### 2. 商务标

一般商务文件的组织和准备流程、细节等

### 3. 组标

一般组标的流程，和具体的组成部分，包括编辑方法。

## 八、商务条款与合同形式分析

### 1. 总承包合同文件的基本组成

### 2. 国内标准总承包合同文本构成

### 3. 合同实践过程中的风险点判断

### 4. 合同实践过程中风险处理方式与思考

5. 合同谈判与磋商

6. 风险费用分析

## **教学形式**

课堂授课+小组案例研讨

课堂上，讲师通过讲授、案例演练法，让学员边学边用，加深学员对知识的

理解。极具实操性。

## **辅助教学形式**

1、沟通交流

## **课程受众**

中级业务人员

## **课程时长**

6小时