
03-国际工程项目市场开发-招投标管理

概览

通过国际工程投标概念、国际工程投标工作程序与关键点、国际工程投标管理、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

帮助学员掌握国际工程投标工作关键点，了解国际工程投标审核、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

第一天

一、国际工程招投标概念（案例导入）

1. 通过某典型国际工程案例进行讨论

-
2. 初步介绍国际工程招投标的基本流程和细节
 3. 初步介绍国际工程招投标的风险控制四大法宝

二、国际工程招投标的背景大分析

1. 国际工程常用采购方式与项目类型分析
2. 国际工程招投标标书文本
3. 业主招标的基本考虑核心点
4. 业主招标过程痛点分析

三、国际工程投标核心战略四步法

1. 决策体系分解列表
2. 第一判断因素
3. 第二判断因素
4. 交叉因素介绍

四、国际工程投标前期策划与管理

1. 人员因素考量与建设
2. 团队分析组建
3. 基本工作计划确定
4. 分工责任确定说明

五、投标报价的特殊技巧分析

1. 不平衡报价
2. 多方案报价法
3. 突袭法
4. 低价竞标法
5. 围标法

六、商务标书制作方案

1. 商务标书制作“小要求”
2. 商务标书提前六步法
3. 商务标书过程准备节奏

七、技术标书制作方案与实践

1. 技术标书分类
2. 核心工艺设备参数确定分析
3. 报价询价体系建立
4. 运输物流快速处理
5. 过程风险处理与埋伏

八、商务报价方案制作与实践

-
1. 基本工作步骤与要求
 2. 价格风险分析与对冲
 3. 对外汇总价格模式
 4. 基本成本测算

第二天

九、价格搜集和体系分析

1. 国内价格市场分析
2. 项目所在地当地价格市场分析
3. 价格取样快速法
4. 当地价格分析模拟法

十、现场调研和答疑会议安排

1. 外出团队基本组成与目标
2. 外出团队最低任务目标要求与分解
3. 外出团队最高任务目标要求落地
4. 当地答疑会议参与和分析

十一、投标前商务资源的储备

1. 设计资源储备(设计院选择方式与前期沟通)

2. 设备供货商判断与选择（核心设备选择与询价）

3. 部分大宗期货价格上涨与基本价格锁定

4. 施工单位选择与价格锁定

十二、投标前的公司汇报与评审

1. 公司评审的体系性

2. 公司评审的高效性

3. 公司外审的核心人员选择

十三、投标前的项目筛选与价格范围锁定

1. 投标决策前的领导沟通技巧

2. 目标市场的基本价格的组成与分析

3. 投标目标价格的设定

十四、投标的报价组成与成本分析

1. 报价组成

2. 商务费用分析与组成

3. 直接费用的构成与选择

4. 价格与项目实施方案的关系

十五、投标完成后的总结工作

1. 投标失败后的基本总结
2. 核心信息的整理与备份
3. 流程梳理能力提升

十六、中标后的交底工作

1. 中标后的项目资料移交
2. 项目的商务地图移交
3. 项目技术方案及风险点移交

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、课前学习：提前 3 天将与课堂学习相关的资料发给学员自学，便于学

员提前了解课程主题和相关知识点，做好培训前的准备。

2、在岗实践：有计划有标准地指导学员针对“报价策略与技巧相关知识、技能进行实践。在上级经理的配合下，经过准备-实践-反思-评审四个阶段，不仅帮助学员在实际工作中锤炼知识和练习技能，而且帮助他们不断提升。

课程受众

初中级经营商务人员

课程时长

12 小时