

天津大学国工学院公开课项目

《国际工程招投标组织和管理最佳实践》

课程大纲

## 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

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