

# 国际工程招投标实务操作与风险管理

## 1. 课程目标：

课程结束后，学员将能够：

- ✓ 掌握国际工程项目中招投标的决定因素
- ✓ 了解国际工程招投标实务中的具体因素
- ✓ 认识国际工程招投标实务中的流程控制
- ✓ 掌握国际工程招标投标中的一般性风险因素控制
- ✓ 了解一般性项目对公司的基本要求
- ✓ 了解招投标队伍的基本配置
- ✓ 掌握海外同类项目的风险因素规避
- ✓ 认识商务谈判的基本要素
- ✓ 掌握商务谈判的流程控制与风险分析

## 2. 课程大纲：

### 第零章：课程介绍

- 课程目标
- 课程背景

- 课程收益

## 第一章：开题案例

- 目前亏损最大项目分析
- 原因介绍
- 总结对比国内一般招投标流程（扬长避短）

## 第二章：招投标操作流程

- 客户诉求分析—世界银行招标模式简介
- 投标工作逆思维（倒排工期方法）
- 投标工作技术板块分析-合作伙伴选择与比对（三步法）
- 投标工作商务板块分析-商务经理的八大技能
- 投标工作价格分析与计算（案例经验值介绍）

## 第三章：投标工作深层次分析

- 决策因素与公司管理体系排除法分析
- 组织架构与决策流程因素控制点
- 资源整合解决技巧

## 第四章：招标信息收集

- 市场渠道建立（三大利剑）
  - 公开信息（渠道设计板斧原则）

- 个人信息（做事与做人）
- 代理渠道（横向与纵向）
- 信息筛选与确定（风险确定原则）

### **第五章：投标工作商务标工作安排**

- 商务标包含基本文件组成
- 商务标书操作流程
- 商务标书具体工作安排

### **第六章：技术标工作安排**

- 技术标书包含基本文件组成
- 技术标书操作流程
- 技术标书具体工作安排

### **第七章：投标工作中造价工作安排**

- 造价组成
- 造价分类
- 成本测算
- 成本信息采集
- 报价决策流程与风险

## 第八章：投标中组标工作与评审

- 组标工作流程
- 组标文件组成

## 第九章：投标工作中风险处理

- 投标流程风险处理
- 投标过程风险分类
- 投标过程风险处理

## 第十章：开标与签约

- 签约流程情况介绍（核心竞争力）
- 商务合同谈判核心三点一线分析

## 第十一章：投标案例演练

- 案例介绍
- 风险控制
- 计划制定
- 工作分配

## 第十二章：结束

- 课程总结
- 学员答疑

[键入文字]

---

➤ 结束