

# 一般房建工程投标报价管理

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：

- 房建工程施工投标报价管理概述
  - 房建工程投标报价特点
    - ✚ 房建工程特点
    - ✚ 房建工程投标报价特点
  - 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
- 房建工程施工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
- 房建工程施工投标标价计算
  - 房建工程计价构成
    - ✚ 建筑安装工程费构成
    - ✚ 工程设备费构成 (如果有)
  - 房建工程施工投标计价
    - ✚ 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
    - ✚ 房建工程标价计算特点
    - ✚ 投标报价失误的主要原因
    - ✚ 房建工程施工投标标价计算
  - 投标标价的评估与决策
    - ✚ 投标标价的评估
    - ✚ 投标标价的决策
- 房建工程施工投标报价策略
  - 房建工程施工投标报价策略
    - ✚ 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
- 房建工程施工投标报价案例分析与讨论
  - 若干房建工程施工投标报价失利案例分析与讨论
  - 若干房建工程施工投标报价策略案例分析与讨论