

建设工程项目招投标与电子化应对策略与技巧

课程背景：

据统计，在新版《招标投标法》暂时无法颁布的情况下，已有包括河南、河北、江苏、浙江、广东、四川、安徽等多个省份都尝试在建设工程招投标领域开展“评定分离”的试点改革，这意味着一方面这些省份的工程建设招投标市场的既有规则和秩序将面临一次颠覆性的重构，另一方面他们的运行情况也极有可能影响着新版《招标投标法》的立法方向。同时，这几年的疫情也加速了电子招投标软件的极速发展，这对于建设工程企业而言，构成了极大的风险与挑战。市场竞争永远是快鱼吃慢鱼，在工程建设招投标市场即将步入“评定分离”的新规则之际，谁能够更快速地掌握最新的政策和规则的变化，谁能够更敏捷地摸清最新规则体系的边界，谁能够更专业地应对电子招投标带来的挑战，谁就能在未来的工程建设招投标市场中立于不败之地。

课程收益：

- 掌握建设工程项目的招投标流程；
- 掌握建设工程项目的电子化投标时代的应对策略；
- 提升营销人员将公司的领先优势转化为项目中标结果的能力；

课程时间：2天，6小时/天

授课对象：投标单位（销售人员、营销人员、市场人员等）

授课方式：实战讲授、案例分析、小组讨论等。

课程大纲

导入：请每个小组讨论后列出最希望通过本次培训解决的三个问题！

第一讲：建设工程招投标与电子化相关基础知识

一、建设工程的基本概念及法律法规

1. 建设工程的概念、分类和特点

- 1) 建设工程与工程发包
- 2) 建筑市场与资质管理

2. 建设工程与招投标

- 1) 建设工程必须招标的范围
- 2) 建设工程招标的法律适用

- 3) 建设工程招标的分类
- 4) 建设工程招标的原则
- 5) 建设工程招标人的权利和义务
- 6) 建设工程投标人的权利和义务
- 7) 建设工程招标代理的资质管理
- 8) 建设工程投标人的资质管理

二、某省住建厅“评定分离”制度的解析

1. 现行《招标投标法实施条例》的评标、定标制度的解析
2. 推行评定分离制度的必要性
3. 《招标投标法》修改草案中的“评定分离”条文解析
4. 全国工程招投标领域的评定分离试点情况介绍
5. 某省住建厅《关于在全省国有资金投资房屋建筑和市政基础设施工程招标中推进“评定分离”工作的实施意见（征求意见稿）》
 - 1) 实施范围
 - 2) 基本原则
 - 3) 评标要求
 - 4) 定标要求
 - 5) 保障措施
 6. 定标委员会的组建
 7. 定标方法
 - 1) 票决定标法
 - 2) 集体议事法

第二讲：招投标基础知识及中标策略逻辑图

一. 招投标的基本概念

1. 建设工程项目的招投标程序
 - 1) 招标
 - 2) 投标
 - 3) 开标
 - 4) 评标
 - 5) 中标
 - 6) 签订合同

2. 公开招标和邀请招标

- 1) 公开与邀请的区别
- 2) 邀请招标的适用条件

二. 中标策略逻辑图

1. 建设工程项目的利益相关方分析

- 1) 招标人的核心利益
- 2) 评标专家的核心利益
- 3) 招标代理机构的核心利益
- 4) 投标人的核心利益
- 5) 行政监管部门的核心利益

2. 中标策略逻辑图

课堂活动：请每个小组根据画出一幅中标策略逻辑图

第三讲：招标阶段的策略与技巧

一. 分析招标文件

1. 招标文件的四大组成部分

- 1) 格式条款
- 2) 项目需求（包含：商务需求与技术需求）
- 3) 评分标准（最低评标价法与综合评估法）
- 4) 附件模板

工具练习：通过《招标文件分析表》分析招标文件

2. 分析资格条件

3. 分析评分标准

- 1) 分析报价得分；
- 2) 分析客观得分；
- 3) 分析主观得分；

4. 竞争对手分析

5. 总结分析结论

二. 编制招标文件

1. 编写技术指标的策略

2. 编写评分标准的策略与法律风险

- 1) 编写评分标准的三大策略

- 2) 《招标投标法》中的禁止性规定
- 3) 地方性负面清单的规定

第四讲：投标阶段的策略与技巧

一．编写商务标

学员分享：你曾经因为哪些因素被废标？

- 1．法定废标的若干情形
 - 1) 《招标投标法实施条例》中的法定废标情形；
 - 2．招标文件中约定废标的情形
 - 1) 从招标文件中检索约定废标的情形
 - 2) 形式审查、资格性审查、响应性审查
 - 3．容易忽视的细节错误分析
 - 4．编写评标索引表

二．电子化投标的风险问题及应对策略

- 1．《招标投标法实施条例》中的串通投标的法律风险
- 2．《政府采购法实施条例》中的串通投标的法律风险
- 3．电子化软件的一般性辅助分析
- 4．电子化软件的大数据分析办法
- 5．电子化软件投标的风险应对策略

三．编写技术标

- 1．编写技术响应/偏离表
- 2．主观分的编写策略与技巧

四．投标报价

- 1．基于公司维度的报价策略
 - 1) 盈利型
 - 2) 竞争型
 - 3) 生存型
- 2．基于项目维度的报价策略
 - 1) 围控型
 - 2) 竞争型
 - 3) 冲击型
- 3．评分标准对投标报价的影响

案例分享：一次令人拍案叫绝的报价

第五讲：解析评标专家的评标过程

一．评标委员会是如何组建和抽取的

1. 《招标投标法》中的评标委员会组建方式
2. 实务操作中是如何抽取专家的
3. 电子化评标注意事项

二．解析专家评标的过程和内在逻辑

情景演练：专家是如何评标的？

1. 专家评标的4步过程解析；
2. 评标过程中的法律问题；
3. 专家评标时的2大顾虑；
4. 评标专家的4种类型；
5. 评标专家对明显低价投标人的处理方法分析；

第六讲：招投标过程中的争议处理

案例讨论：未中标后，你会选择异议、投诉吗？为什么？

一．异议

1. 澄清、质疑、异议的区别；
2. 对招标文件的异议；
3. 对开标过程的异议；
4. 对中标结果的异议；
5. 异议函的编写；
6. 异议函的回复；

二．投诉与行政决定

1. 受理投诉的行政机关；
2. 招标文件的投诉；
3. 开标过程的投诉；
4. 中标结果的投诉；
5. 投诉书的编写；
6. 投诉的处理结果——行政决定书；

第七讲：课后行动计划

1. 待解问题答疑
2. 每个学员写出本次培训的三点收获，小组内相互传阅
3. 每个学员写出本次培训后的三点工作改进计划，小组内相互传阅
4. 现场学习情况的小组评分统计