

不同竞争格局下的投标文件编写策略

课程背景：

对于大多数企业而言，参与项目的投标无非两种情况：

第一，感觉自己具备一定的竞争优势。这种情况下，企业要中标看起来已经十拿九稳了，然而一旦投标文件没有写到位，则很有可能前功尽弃，这种“大意失荆州”的事情对于绝大多数企业而言是难以接受的。

第二，感觉自己在竞争中是处于劣势地位的。这种情况下，有的企业仍然想搏一搏，此时往往将中标的希望寄于投标文件之上，希望通过一本完美无瑕的投标书来力挽狂澜，进而“说服”专家们让其中标。

因此，我们有必要掌握和学习两种不同竞争格局下的投标文件编写策略及方法。

课程收益：

- 掌握招投标的基本概念及操作流程；
- 提升编写投标文件的能力与水平，能够根据不同的竞争局面，针对性的编写投标文件；

课程时间：2天，6小时/天

授课对象：投标单位（销售人员、售前人员、商务助理、标书编写人员等）

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！

一、招投标的基本程序

1. 招标
2. 投标
3. 开标
4. 评标
5. 中标
6. 签订合同

二、投标文件编写的基本要求及细节错误分析

1. 商务部分和技术部分

2. 避免投标文件被否决——法定否决投标的 7 大条款
3. 商务部分的编写要领——严格按照要求
4. 容易忽视的细节错误分析

三、评标专家是如何评阅标书的

1. 专家评标的时间长度
2. 多数投标文件的内容篇幅
3. 翻标书还是看标书？
4. 专家评阅投标书的一般顺序——先客后主
5. 客观分的评阅方式
6. 主观分的评阅方式

四、优势竞争格局下的投标文件编写策略

1. 不能忽视的招标文件
2. 优势竞争格局下的编写策略——针对性
3. 体现针对性的两大要领

四、劣势竞争格局下的投标文件编写策略

1. 分析招标文件及评分标准
2. 识别评分标准中的“暗坑”
3. 劣势竞争格局下的编写策略——贴合性
4. 体现贴合性的两大要领
5. 增加投标书的翻阅感

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