

通信行业 DICT 项目招投标策略与技巧

课程背景：

在移动互联网时代，三大通信运营商为摆脱同质化竞争的困局，不约而同地选择向行业信息化，向 DICT 项目进行业务转型。而 DICT 项目，通常具有金额大、周期长、用户决策因素复杂等特点，这对三大运营商的客户经理、行业经理、产品经理等均提出了更高的要求。而本课程以战、训相结合的方式开展，在培训方面，主要针对两个方面进行介绍——行业 DICT 项目需求分析与解决方案营销的策略以及招投标策略，在实战方面，通过真实 DICT 项目改编的案例，并模拟真实 DICT 项目运作场景，以实战 PK 的形式，全面提升行业经理、客户经理的项目运作能力！

课程收益：

- 通过训、练结合的方式学习并掌握行业 DICT 项目需求分析与方案制作的方法技巧与工具模板，提升解决方案营销能力；
- 通过训、战结合的方式学习并掌握 DICT 项目在招标投标阶段的投标和控标策略，提升 DICT 项目中标能力；

课程时间：2 天，6 小时/天

授课对象：客户经理、行业经理、产品经理、产品支撑、行业支撑等

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：DICT 项目营销及招投标概述

一、DICT 项目运作的十步流程

1. DICT 项目的几大特点
2. DICT 项目运作的十步流程

二、招投标的基本概念

1. 《招标投标法》修改草案关键性条款解析
2. 《政府采购法》修改草案关键性条款解析
3. 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

三、我国招投标的一般法律法规

1. 三套招投标法律法规体系
 - 1) 财政部
 - 2) 发改委
 - 3) 商务部
 - 4) 三者的区别与联系
2. 四级招投标法律法规体系
 - 1) 国家级
 - 2) 国务院级
 - 3) 地方性法规/部门规章
 - 4) 地方政府规章
3. 我国招投标的法律法规体系适用范围
4. 我国常见的6种政府采购方式
 - 1) 公开招标
 - 2) 邀请招标
 - 3) 竞争性谈判
 - 4) 竞争性磋商
 - 5) 询价采购
 - 6) 单一来源
5. 国有企业的其他采购方式解析
 - 1) 比选采购

四、通信建设项目的法律法规条文解读

1. 《通信工程建设项目招标投标管理办法》
2. 《通信工程建设项目评标专家及评标专家库管理办法》

第二讲：招标文件的分析与法律风险

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
- 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. 分析招标文件的合法合规性

1. 招标文件的合法合规风险

- 1) 政府采购法中的禁止性规定
- 2) 招标投标法中的禁止性规定
- 3) 地方性负面清单的规定

2. 招标文件的违法性条款的救济

- 1) 质疑的法律依据；
- 2) 如何质疑客观得分；
- 3) 如何质疑主观得分；

3. 招标文件合法化策略；

4. 质疑招标文件的若干问题

- 1) 质疑招标文件的风险及规避策略；
- 2) 质疑招标文件的的目的性分析；
- 3) 质疑招标文件的时效性。

第三讲：编写投标文件的技能修炼

一. 编写商务部分

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) 招标投标法中的废标情形；
- 2) 政府采购法中的废标情形；
2. 约定废标的情形
 - 1) 从评标标准中找到约定废标的情形
 - 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. 编写技术部分

1. 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
2. 优势竞争格局下的编写策略
 - 1) 招标书与投标书相呼应；
 - 2) 体现针对性的两大要领；
3. 劣势竞争格局下的编写策略
 - 1) 识别评分标准中的“暗坑”
 - 2) 体现贴合性的两大要领
 - 3) 增加投标书的翻阅感

第四讲：解析评审专家的评标过程

一. 投标演讲

案例讨论：千万级 PLM 项目大单，你该如何进行投标演讲？

1. 投标演讲常犯的 3 大错误
2. 设计一场投标演讲的 4 个步骤

二. 解析评标的内在逻辑

案例讨论：通过专家实现逆袭？

1. 专家是如何选择的；

情景演练：专家是如何评标的？

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

第五讲：中标结果公告后的质疑/投诉策略与技巧

一．质疑与异议

1. 澄清、质疑、异议的区别；
2. 招标文件的质疑与异议；
3. 开标过程的质疑与异议；
4. 中标结果的质疑与异议；
5. 质疑与异议的函件编写；
6. 质疑与异议的回复；

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；

第六讲：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