

政府采购项目招投标策略与技巧

课程背景：

2022年7月15日，财政部官网发布了《政府采购法（修订草案征求意见稿）》再次向社会公开征求意见的通知，这意味着新版的《政府采购法》离我们又更近了一步，而这一版的征求意见稿对比上一版又有了不少的改动，其中的诸多改动都体现出财政部为贯彻落实《深化政府采购制度改革方案》有关要求，进一步提高立法质量来完善政府采购法律制度所作出的努力。而作为政府采购的供应商，则有必要紧跟时势和法律法规变化的动态，第一时间掌握最新的政策和规则，从而在2023年的政府采购市场中，抢占先机。

课程收益：

- 掌握政府采购项目的招投标流程，熟悉最新的政府采购法律法规；
- 建立企业运作政府采购项目内在逻辑体系；
- 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，提高中标率；

课程时间：2天，6小时/天

授课对象：投标单位（销售总监、区域销售主管、项目型销售人员、售前人员等）

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：政府采购与招投标基础知识

一、政府采购的基本概念及法律法规

1. 政府采购的基本概念

- 1) 政府采购定义
- 2) 政府采购的主体
- 3) 政府采购的对象
- 4) 政府采购的方式

2. 三套招投标法律法规体系

- 1) 《政府采购法》
- 2) 《招标投标法》
- 3) 《机电产品国际招标投标实施办法》

- 4) 三者的区别与联系
3. 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
4. 我国招投标的法律法规体系适用范围
5. 新增法律法规的解读
 - 1) 2022 版《政府采购法》修订草案征求意见稿解读
 - 2) 《政府采购框架协议采购方式管理暂行办法》解读
 - 3) 《政府采购促进中小企业发展管理办法》解读

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. 政府采购招投标程序
 - 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) 邀请招标的适用条件
 - 2) 如何产生邀请招标的供应商名单？
3. 政府采购的其他非招标采购方式
 - 1) 竞争性谈判
 - 2) 竞争性磋商
 - 3) 询价采购
 - 4) 单一来源
 - 5) 框架协议采购
4. 2022 版《政府采购法》修订草案征求意见稿对政府采购方式的重大调整

二. 中标策略逻辑图

1. 政府采购项目的利益相关方分析

- 1) 采购人的核心利益
- 2) 评标专家的核心利益
- 3) 招标公司的核心利益
- 4) 投标人的核心利益
- 5) 监管单位的核心利益

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
- 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) 政府采购法中的禁止性规定
- 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》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 . 编写技术标

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

三 . 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

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的

- 1. 《招标投标法》中的评标委员会组建
- 2. 《政府采购法》中的评标委员会组建

二．解析专家评标的内在逻辑

- 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；

第六讲：政府采购与招投标过程中的争议处理

案例讨论：未中标后，你会选择质疑、投诉吗？为什么？

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