

# 招投标过程中的谈判技巧应用

## 课程背景：

当卓越的谈判技巧遇上刻板的招投标流程，激烈的思维冲突在所难免。谈判讲的是“看菜下碟”，技巧应当灵活多变；而招投标强调的是公平公正，过程应当合法合规。因此，在招投标的过程中，合理合法地应用谈判技巧，即使对于顶尖营销人员而言，也并不是一件信手拈来的易事。相反，招投标流程的阶段特征，决定了营销人员在每一个阶段必须制定不同的谈判目标与策略，并加以执行。从而最终实现拿下订单的目标。

## 课程收益：

- 掌握招投标的基本概念及流程；
- 提升营销人员在招投标过程中应用谈判策略和技巧的能力；

**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：招投标基础知识

#### 一、招投标的基本程序

1. 招标
2. 投标、开标、评标
3. 中标、签订合同

#### 二、招投标的主体及经费来源

1. 政府机构
2. 国有企业
3. 其他单位
4. 自筹资金与财政性资金

### 第二讲：基础谈判策略与技巧

#### 一、谈判的阶段及各阶段策略

**情境演练：**买卖合同谈判

1. 谈判的五个阶段
2. 开局阶段的 3 大策略
3. 出价阶段的 3 大策略
4. 谈判阶段的 5 大策略
5. 让步阶段的 4 大策略
6. 成效阶段的 4 大策略

### 第三讲：招标前的谈判策略与技巧

#### 一. 对招标人的分析

1. 招标人在此阶段的主要工作内容
2. 不同类型招标人的心态分析对比表
3. 招标人的谈判目标

#### 二. 投标人的谈判策略与技巧

1. 投标人的谈判目标
2. 技术交流会中的谈判策略
3. 商务报价的谈判策略

#### 三. 招标文件中的条款的谈判

1. 资格条件的谈判
2. 评分标准的谈判
3. 主要法律风险的规避

### 第四讲：投标进行中的谈判策略与技巧

#### 一. 演讲式谈判

1. 投标演讲的目标策略
2. 投标演讲的逻辑结构
3. 投标演讲的技巧

#### 二. 面对面口头谈判

1. 标前沟通会中的谈判
2. 与友商博弈招标文件过程中的谈判
3. 评标过程中的谈判

#### 三. 书面式谈判——澄清

1. 对招标文件的澄清
2. 对投标文件的澄清

## 第五讲：中标后的谈判策略与技巧

### 一．成为中标人后的合同谈判

- 1．招标人的谈判目的
- 2．中标人的谈判目的
- 3．关键合同条款的谈判博弈
- 4．合同谈判过程中的法律风险规避

### 二．未成为中标人后的谈判

- 1．质疑中标人的策略与技巧
- 2．质疑中标结果后与招标人之间的谈判

## 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