

招标达人--买中所想七步法

课程背景

随着《招标投标法》、《政府采购法》等相关招标采购的法律法规的不断完善，无论是国有企业还是政府单位，常常遇到在招标采购中买非所想、买非所用等问题，“价低质次”、“偷空减料”等问题让很多采购人头疼不已，这甚至影响到整个项目的质量。但另一方面，相关部门的监管力度又在不断加大，招标人不得不也不敢在招标采购活动中进行违规操作。两方面的压力使得招标人无时无刻不在思考着同一个问题：如何在合法合规的情况下，招到满意的产品/服务（或供应商）。

课程收益

全面了解买中所想七步法，并能结合相关法律法规和流程，提升招标达人技能。

通过案例分析和实践演练，学员将更好地应用所学知识，提高实际应用能力。

课程时间：1天，6小时/天

授课对象：招标方（项目负责人、市场部、法律部、销售部等部门人员）

授课方式：实战讲授+案例分析+小组研讨+情境演练

课程大纲

一、目标思维：不达目的不罢休

案例分析

- 1.招投标的基本流程
- 2.采购目标与招标目标
- 3.采购目标的“三用一优”原则
- 4.招投标制度的经济实质
- 5.中国式招投标的基本逻辑

二、法律思维：法律规范必须有

- 1.我国招投标法律体系的 5 大特点
 - 1) 层次性
 - 2) 部门性
 - 3) 差异性
 - 4) 明确性
 - 5) 适用性
- 2.我国招投标的法律法规体系
- 3.我国招投标的法律法规体系的适用

4.依法必须进行招标的项目

5.可以不招标的项目

三、项目思维：实际项目看需求

案例分析

1.常见招标文件的违法点分析

2.采购需求指标的四大策略

四、选择思维：针对项目选方案

案例分析

1.选择正确的采购方式

2.四种非招标采购方式

1) 非招标采购方式的定义和参照依据

2) 竞争性谈判的适用条件及评审方法

3) 单一来源的适用条件及评审方法

4) 询价采购的适用条件及评审方法

5) 竞争性磋商的适用条件及评审方法

3.选择正确的招标文件范本

4.选择正确的评标办法

5.选择正确的价格分计算方式

6.正确的组建评标委员会

五、协作思维：通力合作出成果

案例分析

1.协作的两个维度

2.招标人应对低价投标的基本思路

3.招标人在评标过程中应该避免的错误做法

4.让低价投标无可遁形的 6 大策略

六、要件思维：缺一不可 7 要素

案例分析

1.低质量招标文件导致的招标风险

2.高质量招标文件的三性原则

3.招标文件的七要素

1) 招标公告或投标邀请书

2) 投标人须知（含投标报价和对投标人的各项规定与要求）

3) 评标标准和评标方法

4) 技术条款（技术标准、规格、图纸）

- 5) 投标文件格式
- 6) 拟签订合同的主要条款和合同格式
- 7) 附件和其他要求投标人提供的材料

七、风险思维：小心驶得万年船

案例分析

- 1.投标人串通投标的行为及认定
- 2.串通投标对于招标人的两大风险
- 3.串通投标认定的经验借鉴
- 4.投标人弄虚作假的行为认定
- 5.投标人弄虚作假对于招标人的两大风险
- 6.应对投标人弄虚作假的措施及经验借鉴

课程总结