

投投是道

---中标技能修炼高级班

如何做好招标前准备工作？

按照招标文件的要求“填空投标”，你中标了吗？

不知道竞争对手为什么屡屡中标？

如何与招标代理公司打交道？

如何与竞争对手共赢？

如何让评标专家给出高分？

如何通过质疑投诉扭转局面？

课程收益

该课程重点讲解如何在招投标各环节布局，从招投标的有关期限规定，到如何

与招标代理公司打交道，影响招标文件的技巧，投标文件编制技巧，如何影响

竞争对手，如何让专家给出高分，如何通过质疑投诉扭转局面……

学习目标

学会独立完成满分投标文件的编制

学会分析招标文件对自身的影响及未来造成分值差异的评分点

获得评审专家给自己打高分的方法及技巧

学会质疑投诉处理

培训对象

公司负责人、采购总监、销售总监、财务总监、商务/项目经理、各部门经理及

招投标相关业务部门的人员

【课程大纲】时间安排课程内容

第一天上午 8:30-10:00

第一部分 政府采购中的期限汇总 (1.5 小时)

一、政府采购相关法律法规的期限规定

- 1、《政府采购法实施条例》的期限规定
- 2、《政府采购非招标采购方式管理办法》

(财政部令第 74 号) 的期限规定

- 3、政府采购货物和服务招标投标管理办法

(财政部令第 87 号) 的期限规定

4、《政府采购质疑和投诉办法》

(财政部令第 94 号) 的期限规定

5 《政府采购竞争性磋商采购方式管理暂行办法》

(财库【2014】 214 号) 期限规定

6、《财政部关于做好政府采购信息公开工作的通知》

(财库【2015】 135 号) 期限规定

二、不能说的秘密：如何巧妙利用有关期限规定

第一天上午 10:20-12:00

第二部分：6 种采购方式的操作流程 (1.5 小时)

一、6 种采购方式的适用情景及操作流程

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

6、单一来源

二、不能说的秘密：如何引导招标方选用采购方式

第一天下午 14:00-18:00

第三部分：招标代理公司（4小时）

- 一、 为什么要有招标代理公司
- 二、 政府采购中心与招标代理公司的区别
- 三、 集中采购与分散采购
- 四、 如何与招标代理公司打交道
- 五、 不能说的秘密：如何参与客户的标书制作

第二天上午 8:30-12:00

第四部分：投标环节（3.5小时）

- 一、 投标流程及规范要求
 - 1、 投标流程
 - 2、 如何分析招标文件
 - 3、 如何高效进行投标分工
- 二、 不能说的秘密：如何控局
 - 1、 商务策略
 - 2、 技术策略

3、报价策略

4、配合策略

三、如何编制满分投标文件

第二天下午 14:00-16:00

第五部分：开标、评标环节（2小时）

一、开标流程及规范

1、不能说的秘密：开标环节技巧

2、什么是废标？

3、如何与竞争对手化干戈为玉帛？

二、评标环节

1、评标委员会人数及确定原则

2、评标专家如何定生死

3、谁是业主代表？

4、不能说的秘密：我们能影响评委吗？

5、评标类型及打分标准

第二天下午 16:30-18:00

第六部分：中标环节及质疑投诉处理（1.5小时）

一、中标环节

- 1、中标及公示期限
- 2、中标后的风险管控
- 3、流标及其原因分析

二、质疑环节

- 1、质疑环节注意事项
- 2、质疑范围
- 3、质疑时限
- 4、质疑流程

三、投诉环节

- 1、投诉环节注意事项
- 2、投诉范围
- 3、投诉时限
- 4、投诉流程
- 5、如何进行行政复议