

# 中标技能的四项修炼

## 课程背景

对于顶尖营销人员而言，发展客户关系并非难事，但要最终拿下订单，却必然要经历招投标流程。由于招投标比较强调公平、公正、公开的竞争环境，因此，许多顶尖营销人员在客户关系占优的情况下，却因为对招投标操作的不熟悉而痛失订单。因此，对于所有顶尖营销人员而言，下一个核心能力就是我们要具备将客户关系优势转化为中标通知书的能力，因此，迫切需要修炼中标的四项技能。

## 课程收益

全面了解中标技能的四项修炼，掌握相关法律法规和流程，提高中标的机会和能力。通过案例分析和练习，参训人员将更好地应用所学知识，提高实践能力。

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：招投标基础知识及中标四项技能总览图

#### 一、招投标的基本概念

1.招投标制度的起源

2.我国招投标制度发展史

1) 第一阶段：招投标制度初步建立

2) 第二阶段：招投标制度规范发展

3) 第三阶段：招投标制度不断完善

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

4.电子招投标

1) 电子招标投标办法

2) 电子招投标的优劣

## 二、我国招投标的法律体系框架

1.三套招投标法律法规体系

1) 财政部

2) 住建部

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) 部委级

4) 地方级

3.我国招投标的法律法规体系适用范围

4.我国常见的6种采购方式

### 三、中标四项技能总览图

#### 1.招投标活动中的利益相关方分析

- 1) 采购人的核心利益
- 2) 评标专家的核心利益
- 3) 招标人的核心利益
- 4) 投标人的核心利益
- 5) 监管人的核心利益

#### 2.投标人参与招投标活动的利益诉求与基本逻辑

#### 3.企业参与项目招投标的外在环境

#### 4.中标四项技能总览图

课堂活动：请每个小组根据画出一幅中标四项技能总览图

### 第二讲：影响招标文件的技能修炼

#### 一、发展客户关系

案例讨论：两个部门踢皮球，你该怎么办？

##### 1.组织架构图

##### 2.人物的4种角色

##### 3.人物的4种沟通风格

4.人物的 5 种立场

5.商务公关基本原理

6.商务公关 8 式

7.判断商务公关效果判断的 4C 方法

8.防止被客户忽悠的 3 个方法

9.客户成为 Coach 的 5 大理由

## 二、影响招标文件

1.招标文件的编写单位

1) 采购人拟定需求的 3 种方式

2) 招标组织单位成型文件的 2 个任务

3) 评审专家技术把关的 2 个要求

2.招标文件影响的 4 个方面和 1 个约束

3.影响招标文件的 2 大关键

1) 资格条件

2) 评分标准

案例讨论：让评分标准更美的！

4.评分标准设定的法律法规风险

## 5. 博弈招标组织单位 3 种策略

- 1) 博弈招标代理公司的策略
- 2) 博弈采购部（门）的策略
- 3) 博弈（政府）采购中心的策略

## 第三讲：投标文件编写的技能修炼

### 一、编写投标文件

案例讨论：你该如何编写投标文件！

1. 投标文件编写的矩阵策略
2. 投标文件的 3 级品质标准
3. 评分标准中的 2 种类型分
4. 专家对比投标材料的 3 个层次
5. 投标文件精益求精的 3 项基本要求
  - 1) 投标文件格式的 3 项要求
  - 2) 投标文件外观的 4 项要求
  - 3) 投标文件内容的 3 项要求
6. 投标文件精益求精的 3 项模块要求
  - 1) 技术部分的 4 项要求

2) 商务部分的 4 项要求

3) 偏离表/清单的 4 项要求

7.专家主观打分项精益求精的 4 项策略

1) 产品选型更优的 5 个方法

2) 技术方案更优的 6 个方法

3) 项目实施方案更优的 3 个方法

4) 售后服务与培训计划更优的 6 个方法

## **二、确定投标报价**

1.基于公司维度的 3 种报价策略

2.基于项目维度的 3 种报价策略

3.不平衡报价的 3 种策略

## **第四讲：影响评标专家的技能修炼**

### **一、通过投标演讲**

案例讨论：千万级项目大单，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、影响评标专家**

案例讨论：你该如何合法合规的影响评标专家？

1.专家评标的4步过程解析

2.合法合规影响评标专家的策略

案例讨论：为什么评标专家不受影响？

3.评标专家日常影响的4个层次

4.专家评标时的3大顾虑

5.评标专家的4种类型

6.采购人代表的影响力分析

7.评标专家对明显低价投标人的处理方法分析

8.屏蔽竞争对手的6个方法

## **第五讲：质疑投诉的技能修炼**

案例讨论：某IT公司因质疑投诉被财政部处罚。

1.质疑/投诉评标结果的3大前提

2.质疑/投诉的3利3弊

3.质疑/投诉的3项基本原则

4.质疑/投诉的3项常见错误

5.正确质疑/投诉的5个步骤

6.质疑/投诉的法律依据

7.质疑/投诉文件编写示例

8.质疑/投诉的升级过程

## **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