

新形势下成功投标策略规划和“一投即中”的实战技能提升

南斌（2天）

【课程背景】

2023年是着力优化营商环境、深化政采和采购招标投标制度改革的重要一年，发改委发布2023年实施《国家发展改革委等部门关于完善招标投标交易担保制度进一步降低招标投标交易成本的通知》，那么如何合规化开展投标工作，如何把握新机遇、迎接新挑战？投标文件编制水平如何提升，获得更高分？如何避免评标被误判为串标、围标、废标的风险？国家招标投标采购制度逐渐完善，如何通过法律武器维护自身合法权益？正确有效的提出和面对异议、质疑和投诉。作为投标人须掌握国家招标投标相关政策法规，构建企业综合投标管理体系，提升企业竞争力，加强相关从业人员招投标实务操作能力及风险防范水平。

【课程目标及收益】

课程目标	课程收益（方法&工具）
学习：新形势下政企采购招投标最新的变化	掌握：投标的行业发展重点和风险管控点
学习：投标中如何处理客户的关系	掌握：客户关系的价值模式
学习：新形势下采购投标全流程	掌握：投标“降龙十八掌”的流程管控
学习：投标中的战略和战术	掌握：评标常规的十大方法&中标“七步必杀术”
学习：高效的招投标合同风险管控体系	掌握：采购投标合同常见识别和防范方法

【培训呈现方式】

解读当下热点案例	头脑风暴式的研讨	复盘和剖析经典案例	角色互换寻求管理破局
观摩和学习标杆企业视频案例	互助游戏倡导快乐培训方法	实战工具包产生管理价值	团队共创制定解决方案
培训中落实“321”行动方案计划			
“3”指通过培训完成至少3个实战技能学习；“2”指至少完全掌握2个实战技能；“1”指至少1个实战技能立即在企业采购管理产生价值			

【课程对象】

总经理/副总	招投标管理人员	审计和法务管理人员	业务销售管理人员	工程管理人员	财务人员等等
--------	---------	-----------	----------	--------	--------

【课程大纲】

模块一：新时代下招投标行业的重大变革

【案例解读】从某央企年度审计报告来看招投标的重大影响和变化

1. 解读2023年《国家发展改革委等部门关于完善招标投标交易担保制度进一步降低招标投标交易成本的通知》等招投标的法规
2. 解读《中华人民共和国政府采购法（修订草案征求意见稿）》重大变化方面
3. 解读《中华人民共和国招标投标法（修订草案公开征求意见稿）》来看招投标改革和发展趋势
4. 新格局下招投标的改革方向和发展趋势

【案例讨论】新的法律法规对于投标人有哪些的影响？如何规避风险？

【头脑风暴】

新形势下法律法规的变化对于招投标影响的环节分析及对策（分组讨论）

【案例分享】

新的法律法规颁布而引发的法律问题

【经验分享】

采购招投标行业难点和痛点及对策方案

模块二：破冰之旅--投标中如何处理客户的关系

【案例解读】某通讯行业投标前期如何做客户关系管理

- 1.什么是客户管理关系（CRM）
- 2.新形势下解码客户关系图
- 3.如何打开客户关系的四把金钥匙
- 4.客户关系的四种价值和失效模式
- 5.后疫情时代下投标中处理客户关系的五大手法

【案例讨论】投标前期如何了解客户的需求，讨论我们如何更加准确的理解招标方案？

【头脑风暴】

分组讨论我们在投标中是如何维持客户关系的

【案例分享】

分享某世界 500 强通信企业维护客户关系的“葵花宝典”

【实战工具】

客户关系的价值模式

模块三：新形势下成功的投标全流程

【案例解读】造成废标的十八种原因,解读某投标人的错误的投标行为。

- 1.依法招标采购和非招标采购方式的分类和区别
- 2.公开招标&邀请招标的两种依法招标的管控重点
- 3.竞争谈判&询价&单一来源&竞争磋商四种非招标采购方式的管控重点
- 4.公开招标&邀请招标中投标“降龙十八掌”的流程管控
- 5.成功投标书的二十个关键步骤

【案例讨论】依法招标和非依法招标投标中，如何确保合规化的投标流程？

【课题演练】

解读废标的三十六种现象

【案例分享】

某建筑公司如何识别一起公开招标的集体串标的行为？

【经验分享】

什么样的投标书才能收到评标人的青睐

模块四：一投即中的战略和战术

【案例解读】制定个小目标，比如中个一亿的标——投标报价策略案例分析

1. 投标竞争信息分析策略：导向型&战略型
2. 组建竞争信息策略运用和战略系统
3. 评标常规的十大方法
4. 投标的控制价格的“六脉神剑”
5. 电子招投标方法四种策略
6. 投标布局实战中的“智与谋”--练就中标“七步必杀术”

【案例讨论】投标中常见的控标手段，如何规避？

【课题演练】

小组 PK，如何看待“最低价评标法”

【案例分享】

分析三大运营商常见的投标战术

【实战工具】

SWOT 在投标方案制定的运用