

“投标实务与技巧提升”专题培训班培训大纲

时长：6个小时

课程内容

导论

拿到一个项目靠什么？技术还是商务关系或是其他？

供应商成为投标高手的四大秘诀：政策、文件、人情、沟通。

第一章 项目特点分析与解读

工程建设项目的特点分析

工程建设项目的建设周期

投标人应熟悉的常用招标投标法律法规清单

招标投标的常用规则

招标投标的本质

第二章 招标投标市场上有哪些角色——各类参与主体

1. 工程建设项目的项目干系人

(一) 招标人

(二) 招标代理机构和工程造价咨询机构

(三) 行业主管部门

(四) 评标专家

2. 如何处理好他们的关系？

通过“事”建立起关系。

第三章 如何合理布局项目与项目信息的获取

1. 项目如何布局？

国家政策、财政预算制，宏观考量，谋项目的的能力。

2.政府采购项目信息获取

官方渠道、民间渠道和 app 介绍

3.招标投标项目信息获取

官方渠道、民间渠道和 app 介绍

4. 如何合理引导招标人，将自身优势发挥

日常拜访要点与技术交流要点

民法典与招标投标的关系，哪些时候用得上？

5.哪些属于依法必须招标的项目，哪些属于企业自愿招标项目，依据是什么？

第四章 欲中标从读懂招标文件开始

1.想要中标先从读懂招标文件开始论述招标文件的重要性；

招标文件的要素分析，从资格条件、评分办法、技术要求、合同主要条款等部分

竞争判断：我的投标优势在哪里；

2. 找出常见的无效投标、废标、否决投标的条款。

3. 总承包项目投标的条件。

第五章 如何编制一份高质量的投标文件

1.构建知识库：从评标专家角度讲解如何将常用的商务、技术部分作成模板；如

如何将技术方案写厚？有哪些工具和技术？

2.责任分配矩阵：项目 RACI 责任分配矩阵；

3.商务标与技术标的编写要领；

4.投标文件的检查、装订与递交；

5.投标时间的把握；

6.其他：投标常见的雷区与红线。

第六章 解密评标——评标委员会是如何工作的

1.评标委员会的组建

2.评标的流程/步骤

3.评标专家青睐哪一类标书（投标文件）？五点详细讲解。关心供应商的哪些点：

价格、技术、商务？

4.如何应对评标委员会的“询标”要求——澄清、说明或改正

报价修正的几种情形；哪些情形下可以澄清改正？

- 5.什么情形会导致投标无效，被专家废掉？
- 6.不同采购方式评审的关键点解析
- 7.商务标和技术标评审的重点；
- 8.如何讲好标？
- 9.评标专家的打分会公开吗？

第七章 遇到不公正待遇怎么办——供应商的救济程序

- 1.正确询问、合理异议/质疑、依法投诉；
- 2.非必要情况下提出**举报**；
- 3.可以提出异议/质疑的情形？
- 4.如何有效提出异议/质疑函？
- 5.反败为胜的供应商救济案例。

补充知识点：

围标串通投标的法律风险与防范措施

转包、违法分包的法律风险及防范措施

资质挂靠的法律风险及防范措施

电子招标投标的风险与防范措施