

课程邀请函

I N V I T A T I O N S

**通用营销学习系列**

**无敌中标-决胜招投标营销的“势道法术”**

**主 讲：陈伟 实战招投标管理专家**

**课程时间/地点：9月16-17日/广州 课程费用：3800元/人（会员8张票）**

课程对象：公司营销总监、市场营销经理及招投标相关人员

**课程概要**

**投标—-企业营销核心手段！中标—-企业经营管理终极目标！**

随着党中央强力反腐和依法治国的推进，我国物资采购、工程建设、工业品营销、项目管理等已全面进入招投标时代。招投标已成为中国基本的商业规则和市场营销的核心模式，是与你密切相关的经济运行的“新常态”。

你公司存在对招投标规则认识不深、适应不够的问题吗？你公司存在业务拓展不力、中标率不高的问题吗？你有过意外丢标损失惨重的教训吗？你有在招投标“新常态”下快速提升市场竞争力的强烈愿望吗？

中国十大创新品牌课程体系--《招投标赢利模式》以全新的观念、系统的思维、真实的案例和实训的方式为你开启一条全新的赢销通道--，促你成为具有持续竞争力的商界大赢家。

**课程研发主讲人**

陈伟老师，《招投标赢利模式》课程体系著作权人。中国企业联合会培训委员会执行委员、中国“最佳招投标讲师”、中国首位招投标专业“十佳培训师”、中国企业管理能力建设工程“特聘专家”、工信部《中国招标》周刊社“特聘专家讲师”。陈伟老师有十多年上市公司大客户营销、招投标管理经验，亲手主持操盘中标多个国家部委和中央企业成功案例。

**课程大纲**

**开场投标情景还原导入**

1、齐诵开训词

2、还原投标真实场景：组建投标团队，形象展示，投标角色认知

1. 每一轮打分规则
2. **招投标规则进展与理念更新**
3. 案例切入：1.8亿元项目的起死回生
4. 云平台背景下政府招投标新举措
5. 云平台建起来：无平台不交易
6. 电子化联起来：互联互通的共享时代
7. 大数据用起来：监管更加多样有效
8. 招投标三大认知
9. 标书是本
10. 分数是命
11. 内功是金
12. 把握招投标五大特征
13. 招投标形式强制化
14. 招投标流程规范化
15. 招投标责任法律化

三、招投标方法论基础

基于传统文化经典的认识论和方法论思想来源：

知已知彼，百战百胜。凡事预则立，不预则废。

四、五步投标要点

五、现场投标工具分享《招投标规则的十大应用要点》

**第二章 寻标：准确获取招标信息的方法**

信息来源渠道及价值分析：

1. 电话拜访
2. 主动上门
3. 网络查找
4. 会议推介

现场摹拟演练：就以上渠道进行排序，并说明原因

**二、**优质招标信息判断标准：

1. 是否与公司的主营业务和产品相符合？
2. 是否处于项目营销的黄金期？
3. 是否能接触到两条线上的关键人？
4. 是否比对手提前介入？

**第三章 跟标：大客户关系突破的智谋**

一、图形展示：客户内部关系分析图

1、从点到面：基于招投标的全新客户关系认知

项目采购招标的流转路线

2、三横二竖一个圈的把握方法

1. 客户关系突破“三交”法则

三、客户关系不到位的补救措施

四、现场投标工具分享

《客户关系快速突破三交具体方法》《客户“铁关系”十大检验标准》

**第四章 控标：把控投标大局的秘密**

一、找准通路

二、把控文件：招标文件案例解析，

招标公告

投标人须知

技术（产品）功能与需求

三、掌握标准：真实评分标准解析

四、分析权重

五、吃透基准价：真实基准价解析

1、以最低价为基准价的演变方法

1. 以中间价为基准价的演变方法

**第五章 投标：开标注意事项与标书编制**

案例导入：12亿的集中采购是如何丢掉的

1. 工具：开标防废标注意事项
2. 投标文件的五大定位
3. 投标文件编制如何突出亮点
4. 报价考虑多种因素

六、现场投标工具：某某集团公司投标报价因素分析表

**第六章 投标模拟演练与行动计划**

一. 情景演练：

根据给定的招标文件，由各投标团队现场投标，现场评标打分。

二．每个学员用两句话概括本次培训的收获，由小组汇总

三.每个学员现场制订课后行动计划，包括：

1、结合实战培训内容现场拟定投标管理工作改进计划 ；

2、列出两个月内要做到的五项改进措施；

3、列出一个月内的首要突破点。

三．评选本次培训最优学员

四．评选本次实战训练中标小组。

五．颁奖。

**讲师介绍**

**陈伟老师——实战管理训练专家**

现担任招投标实战学院院长

中国招投标教育培训中心名誉主任、首席专家

中国工业品营销研究院招投标研究所所长、首席专家

中国“十佳培训师”（中国企业教育百强大会）

中国招投标教育培训中心特聘“首席专家”

中国人力资源研究会特聘“专家团成员”



陈伟（达流）老师是具有独创管理思想和课程体系的资深咨询师、培训师和著名文化学者。在招投标、市场营销、国学智慧、企业文化领域理论精湛、经验丰富。他将招投标从一般性的政策法规和营销技巧提升到管理学的层面，开创出“招投标管理学”学科，被业界誉为“投标实战大师”。 他出版了《墨子智慧心解》等多部国学著作，是我国墨家思想企业应用传播的代表性人物。陈伟老师应邀担任多个央企和著名企业的常年咨询培训顾问，广受赞誉！

**服务客户**

北京大学国学总裁班、北京大学和谐之道国学讲堂、清华大学职业经理人训练中心，中纪委、国务院三峡建委、铁道部（现中国铁路总公司）、南水北调中线管理局、国家质检总局、国家档案局、中国标准委、国家认监委、中国标准化院、新疆自治区发改委培训中心、新疆武警边防部队、新疆克拉玛依中小企业服务中心、上海工业品营销研究院总裁班、中石油新疆油田、中石油长庆油田、中石化中原油田、中海油能源建设公司、中海油秦皇岛钻井平台、中海油工程股份公司、中核集团江苏公司、中广核集团公司、中国一汽集团、一汽富维集团、中国航天科工集团二院、中国广视索福瑞媒介研究公司、中国联通集团总部、中国联通上海、北京、山西、湖南、青海、陕西、吉林、辽宁公司，中国移动集团总部、中国移动北京公司、上海公司、湖北公司、四川公司、河南公司、广东公司、陕西公司、江苏公司、重庆公司，中国移动卓望公司、中国电信上海公司、山东电信公司、上海电信南区局、国家电网南瑞集团、中电普华公司、中国人保健康股份公司、中国三峡集团、中国外运长航集团下属50多家企业

**《无敌中标-决胜招投标营销的“势道法术”》报名表**

**填好下表后邮箱至2969817824@qq.com 联系方式：13719291959 梁彩云**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 单位名称 |  | | 企业类型： □外资 □台资 □港资 □民营 □其它 | |
| 联 系 人 |  | | 公司地址 |  |
| 联系电话 |  | | E-mail |  |
| 参会人数 | 人 | | 参会费用 | ￥\_\_\_\_\_\_\_元 |
| 请将款项  汇至指定帐号 | 户 名：广州中智光华教育科技有限公司  开户行：中国建设银行广州琶洲支行  账 号：4400 1101 4740 5250 0736 | | | |
| 参会学员 |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **2017时代光华学习卡价格表** | | | | |
| **会员系列** | **类型** | **价格(元)** | **数量(张)** | **平均价格（元/张）** |
| 集团系列 | 皇冠卡 | ￥288，800 | 2888 | 100 |
| 至尊卡 | ￥158，800 | 1324 | 120 |
| 翡翠卡 | ￥118，800 | 757 | 157 |
| 公司系列 | 金钻卡 | ￥94，800 | 499 | 190 |
| 钻石卡 | ￥70，800 | 331 | 214 |
| 白金卡 | ￥59，800 | 249 | 240 |
| 团队系列 | 金卡 | ￥46，800 | 170 | 275 |
| 银卡 | ￥32，800 | 100 | 328 |
| **说 明:**   1. 成功购买时代光华学习卡的企业，即成为时代光华的VIP会员单位； 2. 时代光华学习卡会员均可参加广州、深圳、东莞、佛山、杭州五地课程； 3. 企业参加课程学习所产生的食宿、交通、差旅等费用自理； 4. 时代光华学习卡会员可免费参加时代光华沙龙活动； 5. 产品手册内公开课程项目均可匹配企业以内训学习形式另行采购； 6. 会员单位购买时代光华E-learning网络学习产品可享受优惠； 7. 学习卡使用所有解释权归中智光华教育集团所有。 | | | | |