

中培教育〔2021〕第18号

**关于举办“新时期投标策略核心技能及投标文件编写”**

**专题培训班的通知**

**各投标单位：**

随着招投标领域的法律法规越来越完善，监管环境也越来越严厉。以往靠关系、靠简单的方法就可以拿标的可能性越来越小。招投标对参与者的综合素质要求也越来越高，从资质到实力，从人脉到口碑，从学历到技能，从经验到业绩等复杂的维度给各行各业带来了深远而巨大的影响。投标中标需要创新，需要越来越精细化、越来越高级的操作手法和响应技巧。一个项目少则几十万、上百万，多则几千万、上亿，现实中不断地上演着悲喜剧：有的企业因为把握住了一个项目机会而青云直上，而有的企业则因为业务人员的能力不够错失大标而置企业于生死之地。如何提升企业在招投标行业的中标概率？规避潜在的雷区和陷阱从阅读理解招标文件，分析招标人采购的真实意图和评标规则中的分值差异点，制定正确的投标策略和报价方法，实现对商务和技术部分的正确应答，编制出一份满意的投标文件，是每一个投标人必须掌握的另一项基本技能。在培养熟悉招投标流程和相关法律规定，如何破解控标局，掌握高超的投标技巧的业务人员，是企业经营工作的重中之重。

为了帮助广大投标人员进一步深入了解最新的国家招投标相关政策法规，全面提高实战投标策略水平，提升投标文件的编写技能和方法，以达到迅速提高中标概率的目的，招投标采购培训网（www.ztbpx.org.cn）与中培国信教育咨询中心专家团队经过长期调研研发，决定举办“新时期投标策略、核心技能及投标文件编写”专题培训班。请各单位积极组织本单位及下属单位相关人员参加，有关详细事宜请见附件。

附件：1.培训安排 2.报名回执

招投标采购培训网 北京中培国信教育咨询中心

二Ｏ二一年六月十八日 二Ｏ二一年六月十八日

**附件一：**

**培 训 安 排**

**一、课程收益：**

1．了解政府采购及招投标的政策导向，从而有效地指导企业的经营发展方向；

2．掌握招投标核心策略，跳过废标关找到埋雷点，透析出甲方的真实意图；

3．提升营销人员将自身在项目运作中建立的商务、技术等方面的领先优势体现在招投标环节中的能力与水平；

4．掌握对招标文件的分析方法，并有针对性的制定投标策略；

5．提升编写投标文件的能力与水平，能够根据不同的竞争局面，针对性的编写投标文件；

6．深刻理解评标过程的内涵和实质，从结果倒推原因，理解提升中标率的实质并掌握相关实用工具；

7．学会投标各个阶段控标的要领及方法.

**二、开课时间及地点：**

**2021年8月6日—8日（6日全天报到） 南京**

**三、课程费用**

**培训费：3280元/人**（含：培训、资料、场地、专家、会务及午餐费等），晚餐和住宿统一安排，费用自理。

**四、培训对象**

投标单位（负责公司企划、市场营销总监、区域营销主管、项目营销人员、

售前人员及招投标相关人员等）。

**五、课程方式：**实战讲授、案例分析、小组讨论等

**六、课程大纲预览：**

**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：招投标的七大流程**

寻标--跟标--写标--封标--开标--评标

**电子招投标解读**

1.电子招标投标办法

2.电子招投标的操作要点分析

**第二讲：应标技巧**

**一、招标文件解读及分析**

1.招标文件本质特征

2.招标文件内在逻辑

3.招标文件结构的三大要素

入门要素--废标要素--评分要素

4.三点响应——理清招标方的真实需求

1）商务条款响应——选定企业范围

2）技术条款响应——确定项目主体

3）合同条款响应——落定具体要求

5.招标文件合同条款及合同格式

6.资格条件的设置；7偏离表设置

**二、综合评分法解析**

1.一控权重(占比，基准价)； 2.二控分布； 3.三控高分

**第三讲：投标文件编写**

**一、编写实操**

1.标书制作全流程；2. 标书分析会内容；3. 流程中的关键细节

现场演练：对一份招标文件进行分析解读，并讲述自己的理解，小组进行评议。

标书编写的基本细则：1）前期：2/8原则；2）后期：审核原则；格式响应

形式上有可能犯的错误：数量、中英文、大小写、错别字、行间距、字号字体、边框；

4.投标书编写注意事项

现场成果：某某公司标书编制审核检查清单

**二、评分标准三大板块**

1.价格分—-定原则

2.商务分—-定能力

3.技术分—-定指标

**三、标书编辑的要领**

**商务板块**

1.资质证书；2.案例业绩；3.财务状况；4.履约表现；

**2.技术板块：3.价格板块**

**四、标书的四个编辑重点**

评分标准；技术方案；清单图纸；文件表格

**五、投标报价五个因素**

成本--算法--目的--客户--对手

案例导入：与标书编制分析

1.缺少针对性——标书内容空泛

2.缺少准确性——招标方想要的看不到

3.缺少准备——投标所需资料不齐全

4.缺少经验——标书错漏之处众多

5.时间仓促——标书制作不完美

**案例导入：常见的烟雾弹该如何搞定？**

1）领导搞定了标丢了

2）误读采购流程，造成项目丢单

3）中标结果公布，采购人和投标人如何攻防？

4）质疑投诉满天飞

**第三讲：招标有计之隐形法**

第一讲：招标文件——分析、质疑、投诉

1．关于招标文件的3个疑难问题

2．招标文件的4大核心内容

3．招标文件条款设定的合法性

1）《政府采购法》中的禁止性规定

2）《招标投标法》中的禁止性规定

3）各地负面清单的禁止性规定

4．招标文件博弈的基础操作方法

1）招投标争议的法律救济通道

2）编写质疑函/投诉书的3要素

3）质疑/投诉招标文件的时效性有多久

**第四讲：质疑投诉之分析法**

1．质疑/投诉招标人的风险分析及规避策略

2．质疑/投诉招标文件的3句金言

3．启动质疑/投诉招标文件的3有策略

4．疑难性案件的质疑/投诉示例——某市公安局警务通项目

5．质疑/投诉的后续谈判策略

1）当头一棒如何应对？

2）你的谈判筹码是什么？

3）诉求合理，策略得当

**第五讲：揭秘评审之合规法**

1．法定废标的若干情形

1）招标投标法中的废标情形；

2）政府采购法中的废标情形；

2．约定废标的情形

1）装订、密封问题

2）签字、盖章问题

3）从评标标准中找到约定废标的情形

4）形式审查、资格性审查、响应性审查

课堂练习：奇葩废标30问？

3．关于评标索引表

4．超出性材料的处理办法

**第六讲：中标有策之博弈法**

1．技术标的评审方式——对比法

2．对比打分的3种基本模式

3．劣势竞争格局下的写标策略——牛皮糖战术

1）识别招标文件中的“暗坑”

2）牛皮糖战术的两大要领

3）写标素材的来源渠道

4．优势竞争格局下的写标策略——纯干货战术

1）投标文件完美呼应招标需求

2）纯干货战术的两大要领

5．其他共性写标技巧——翻阅感

经典案例：顶级投标文件是怎样练成的！

**五、联系方式**

**联系人：王老师13716637503（同微信）** 电话咨询：010-52775026

**报名邮箱：**2303264133@qq.com

**附件2:**

**“新时期投标策略核心技能及投标文件编写”专题培训班报名回执表**

|  |  |
| --- | --- |
| **\***单位名称 |  |
| 通讯地址 |  | 邮 编 |  |
| **\***审批人 |  | \*职 务 |  | \*手 机 |  |
| **\***经办人 |  | \*职 务 |  | \*手 机 |  |
| **\***电 话 |  | \*传 真 |  | **E**-mail |  |
| **\***姓 名 | \*性别 | \*部 门 | \*职 务 | \*电 话 | **\***手 机 |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **\***住宿情况 | □单住 □合住 □自行安排 |
| **\***发票类型 | □增值税普通发票 □增值税专用发票 |
| **\***发票信息 | 开票单位名称：纳税人识别号： |
| 您关注或亟待解决的问题 |  |
| **\***付款方式 | □汇款 □支付宝 □微信  |
| 汇款账户 | 户 名：北京中培国信教育咨询中心开户行：中国工商银行北京万柳支行帐 号：0200 2953 0920 1051 530联行号：1021 0002 9531 | （单位公章）年 月 日 |

**备注：1.此表可复制，\*部分为必填项，**填好后加盖公章有效，请协助转发通知；2.欢迎参会代表携带相关资料、案例赴会与专家交流学习；

 3.为保证培训质量,培训班名额有限,额满为止,请确定人员后及早报名；

**联系人：王老师13716637503（同微信）** 电话咨询：010-52775026

**报名邮箱：**2303264133@qq.com