**新形势下的采购招投标实战技巧和合同风险管控（2天）**

**开课时间：**2022年5月19-20 /上海

**参加对象：**政府采购相关的采购人、供应商、政府采购监督管理部门的相关人员政府采购评审专家员

**课程费用：**¥4500元/人（包含：培训费、培训教材、增值税发票、证书、午餐及茶歇）

**特别收益：**拥有CPSM证书人士参加培训可以获得（7个/天）CPSM继续教育学时

**企业内训：**此课程可以邀请我们的培训师到企业开展内训服务，欢迎来电咨询

**课程介绍：**

2020年是着力优化营商环境、深化政采和采购招投标制度改革的重要一年。发改委发布《中华人民共和国招标投标法（修订草案公开征求意见稿）》公开征求意见的公告，但由于全球新型冠状病毒的影响，全国多地公共资源交易中心暂停、暂缓建设工程、政府采购、土地出让、产权交易等各类项目交易活动以及新项目入场预订办理等。那么在如此严峻的状况下我们该如何了解和掌握新政采法规和招投标重大变化？如何正确解读在疫情期间国家发展改革委发布170号文（《关于积极应对疫情创新做好招投标工作保障经济平稳运行的通知》）？如何快速的合规化开展招标工作，规避疫情期间合同履行的风险？如何高效的推进招标全流程电子化，建立面推行在线投标、开标、电子评标、远程异地评标、合同电子化的管理，实施招标行政监督电子化？

本课程是南斌老师经过20多年招投标现场实战经验，结合国内央企和政府采购招投标项目管理实践积累，提炼出经典且落地的管理培训精品课程，专门为招标人员开发的一门实务性的实操课程，本课程全面而系统地将政企投标理论与实战结合起来，针对政企招标实际管理水平，把培训、实践、实战融为一体，让学员轻松愉快地掌握招标项目管理的核心知识和管理技巧，让越来越多的学员从培训中获益，同时也能为企业全面提升战略人才储备奠定良好的基础。

**课程收益：**

**此次为期 2 天的课程，旨在帮助参与者：**

* 科学解读2020年政企采购招投标最新的变化和重点管控点
* 掌握疫情下采购招标全流程（招标公告，资格预审，开标，评标，定标，合同签订）变化的要点
* 掌握疫情下采购招标书编制要点
* 掌握疫情下采购招标合同风险管控的要点
* 掌握疫情下电子招投标的要点

**课程大纲：**

**第一单元 新时代下招投标行业的重大变革**

情景案例1：从某央企年度审计报告来看招投标的重大影响和变化

1.从国家发改委办公厅发布170号来看如何合规化招投标工作

1.1如何规定疫情期间招标的条件和要求

1.2明确招投标的交易活动

1.3疫情下如何保证招标项目竞争度和投标质量？

1.4如何推进招投标全流程电子化？

1.5如何全面推行在线投标、开标？

1.6如何推广电子评标和远程异地评标？

1.7如何改进投标担保方式？

1.8如何提升招投标服务供给？

1.9如何推进招投标行政监督电子化？

1.10如何保障投标人和潜在投标人合法权益

1.11政府如何切实尽责履行政府职能

1.12如何加强招投标活动服务保障

1.13招投标如何充分发挥行业协会作用

2.从发改委发布《中华人民共和国招标投标法（修订草案公开征求意见稿）》来看招投标改革和重大调整

2.1关于招标人确定中标人新的规定方式

2.2中标人的投标应当的规定条件

2.3中标公告的规定

2.4信息网络进行电子招标投标规定

2.5招标人应当确定投标人编制投标文件所需要的合理时间

2.6依法必须进行招标的项目，招标人和中标人应当公布合同履行规定

2.7依法必须进行招标的项目，招标人应当向有关行政监督部门提交规定

2.8国家对招标项目的技术、标准有规定的，招标人可以在招标文件中合理设置规定

【头脑风暴】如何解读170号文对于疫情下采购招投标影响的分析（分组讨论）

【案例分析】疫情期间中标人不履行与招标人订立合同义务而引发的法律问题

【经验分享】采购招行业难点和痛点

**第二单元 疫情下采购招标全流程管控**

情景案例2：从某央企在疫情期间开展“非接触”异地评标招标来看招标的流程打造重要性

1.新形势下依法招标采购和非招标采购的规范

1.1依法招标采购和非招标采购方式的分类

1.2依法招标采购和非招标区别

1.3公开招标&邀请招标的两种依法招标的管控重点

1.4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

2.公开招标&邀请招标“降龙十八掌”的流程管控

2.1第一掌：编制采购预算&采购申请

2.2第二掌：确定招标采购方式

2.3第三掌：招标文件编制&审定

2.4第四掌：发布招标公告&资格预审（也可资格后审）

2.5第五掌：发售招标文件&资格预审文件

2.6第六掌：接收资格预审申请书

2.7第七掌：资格预审

2.8第八掌：确定合格投标申请人

2.9第九掌：发出资格预审合格通知书&投标邀请书

2.10第十掌：发售招标文件

2.11第十一掌：组织现场勘测&答疑

2.12第十二掌：接受投标文件&开标

2.13第十三掌：组建评标委员会

2.14第十四掌：评标，完成评标报告（推荐中标候选人&流标）

2.15第十五掌：定标（编写招投标报告），公示，备案，答疑

2.16第十六掌：发出中标通知书&招标结果通知书

2.17第十七掌：招标人和中标人签订合同

2.18第十八掌：退保证金，办理履约担保（如需），招标人办理支付担保，主管部门备案

【课题演练】公开招标&邀请招标的流程的区别和相同地方

【案例分析】如何解读某电力公司招标公告背后的“密码”

【经验分享】分享在疫情期间公开招标过程时间时效的把控

**第三单元 如何编制成功的招标书**

情景案例3：某公司关于高精度光刻机的招标文件解读

1.招标书的分类

1.1国际招标书（机电产品：含工程类机电产品和医疗非工程机电产品）

1.2国内招标书：①货物招标书/②服务招标书/③工程项目招标书/④科技项目及国家科研项目招标书

2.招标书的编制四大原则

2.1需求的原则

2.2科学合理的原则

2.3公平竞争的原则

2.4维护商业秘密的原则

3.招标书的九大关键部分

3.1招标邀请函

3.2投标人须知

3.3招标项目的技术要求及附件

3.4投标书格式

3.5投标保证文件

3.6合同条件

3.7技术标准、规范

3.8投标企业资格文件

3.9合同格式

4.编制标书的十二个关键步骤

4.1分析采购资金来源

4.2分析采购物品的需求状况

4.3摸清市场信息

4.4充分征询各方意见

4.5明确招标邀请函

4.6细化投标人须知

4.7量化采购项目的技术要求

4.8界定采购项目的合同要求

4.9强调投标书格式

4.10明确分包要求责任

4.11重点审核委托设计“技术标”部分

4.12审核有无漏项，无数据性错误，无文字或格式等

【课题演练】如何根据疫情影响不同特点制定科学且合理的招标文件

【案例分析】解读中国高铁招标鲜为人知的内幕：日法德，三国杀，步步惊心

【实战工具】招标编制秘诀“九阴神功”

**第四单元 掌握疫情下采购合同风险管控的要点**

情景案例4：疫情期间中标供应商拒绝签订中标合同，该如何处理？

1.采购合同构成的关键要素

2.签订采购合同的原则

2.1当事人必须具备法人资格

2.2合同必须合法

2.3必须坚持平等互利、充分协商的原则

2.4必须坚持等价、有偿的原则

2.5委托别人代签，必须要有委托证明

2.6合同应当采用书面形式

3.采购合同管控六个要点

3.1合同成本管控要点

3.2合同进度管控要点

3.3合同质量管控要点

3.4合同资金及费用管控要点

3.5合同政策和环境管控要点

3.6合同变更和签证管控要点

4.疫情具备不可抗力的法定特征合同风险

4.1疫情产生不可抗力影响的条件和法律效果

4.2疫情下采购合同履行风险和防范建议

4.3 六类疫情下采购合同风控重点

4.4 解决纠纷的六大方法

【课题演练】如何识别我们的招标合同风险评估体系

【案例分析】雾里看花-如何识别公开招标合同的风险？

【实战工具】火眼金睛--36种方式解读采购招投标合同的陷阱

**第五单元 如何建立合同管理团队和合同绩效管理**

情景案例5：解读疫情期间某工程企业招标项目合同绩效考核办法

1.建立合同团队的角色和分工

2.合同团队的管理风格

3.合同计划管理

工具：网络图/甘特图/里程碑等

4.合同预算管理

5.合同风险管理

5.1成本风险管理

5.2质量风险管理

5.3商业和其他风险管理

5.4合同风险登记表

6.合同管理绩效考核目标

7.如何检查合同绩效并确定纠正措施

8.如何开展合同绩效评估

8.1主管评估

8.2自我评估

8.3招标小组负责人评估

8.4中标供应商评估

8.5外界评估

【课题演练】如何设置和评估采购招标合同的绩效指标

【案例分析】近墨者黑--如何发现中标单位和招标方关联部门的利益关系

【实战工具】网络图/甘特图/里程碑在采购招投标合同管理中的运用

**第六单元 高效推进电子招投标新的政采方式**

情景案例6：从“山西省打响招标采购抗疫战第一枪”来看电子招标工作的开展

1.新形势下的电子招投标目的和意义

2.电子招投标的构架和功能

2.1电子招投标公共服务平台

2.2电子招投标交易平台

3.电子化招投标平台实务操作规范

3.1平台的基本功能

3.2运营机构的满足条件和要求

3.3招标代理机构履行手续

3.4招标公告&资格预审的特殊要求

3.5招标文件必备的条件

3.6开标，评标，定标的电子化实务操作方法

3.7电子招投标中关于处罚和纠纷处理方法

3.8电子招投标方法策略

4.电子招投标未来发展的特点

【课题演练】如何设计和搭建我们的电子化招投标平台

【案例分析】电子招投标如何识破围标串标！解读一份特殊的行政处罚书

【实战工具】防控疫情--且看全流程电子化招投标解决方案

**讲师介绍：南斌 先生**

**行业资质：**

* 采购风险与成本控制管理
* 供应商开发和绩效管理
* 供应链系统实战专家
* 采购招投标管理专家
* IFPSM注册采购能力资格认证
* 采购与供应链管理资格认证注册采购师
* 西北纺织工业学院机电一体化专业毕业

**教育经历**

南斌老师，1974年出生于陕西西安，45岁，常住广东珠海，西北纺织工业学院机电一体化专业，获得采购与供应链管理资格认证注册采购师﹑IFPSM（国际采购与供应管理联盟）注册采购能力资格认证（采购师最高级别）。

**工作经历：**

* 2015—2019年 珠海XX电器股份集团（珠海市著名上市集团企业，60多年的老品牌）——集团采购部总监，供应链总监，高级培训师
* 2013—2015年 理士国际技术集团（2010年在[香港](http://baike.so.com/doc/2488072.html)主板上市，下属公司5个生产基地，员工一万多，国内铅酸蓄电池行业最大出口商）——集团采购中心总监，理士学院高级培训师
* 2004—2013年 德豪润达电器股份集团（2004年深交所上市，下属公司10余家，员工两万多，珠海最大民营企业）——照明采购部经理、集团采购招投标中心经理、集团供应链管理本部经理
* 1999—2004年 世界500强松下集团——购买课 采购主管
* 1996—1999年 陕西西安轴承厂（国企）——采购主任

**老师优势：**

南斌老师曾在世界500强、国企、民企从事采购和供应链管理工作23年，并在4家国内外大型上市集团公司有着采购与供应链管理的实战工作经验，成功在德豪润达、理士国际、珠海XX电器推行采购招标，供应商管理和绩效评估，采购成本和风险评估的实战模式，尤其是在某新能源汽车产业创新联盟全方位的实施供应链的集成化管理模式和海陆空供应链体系革新推进工作，有效的帮助企业完成采购和供应链管理能力的转型和提升。

**采购招标管理：**组织和策划理士国际的集团采购中心职能提升，培训和推行采购招标的成本控制方法，有效的降低采购成本和采购供应的风险，优化采购与供应的关系，有效的整合供应商资源，确保企业采购的综合成本最优。

**供应商绩效管理：**建立符合理士国际和珠海XX电器的供应商绩效评估方案，制定一套符合企业和供应商实现双赢和稳定同步发展的绩效管理模式，优化整体供应资源配置，有效降低供应风险和管理费用，实现供应链高效快捷的运作模式。

**咨询辅导项目**

先后为十几家民营企业做了采购与供应链管理方面的咨询和辅导，解决了采购和供应链方面存在的一些核心问题，目前在“广东家电采购协会”兼任采购人员培训主席，负责采购与供应链培训咨询工作。

**授课风格**

南斌老师深耕采购与供应链管理23年，历经各行各业的组织运作经营模式，善于总结和提炼工作问题点和解决方案，并与授课有限的结合，课程立意新颖，结合目前企业采购存在的疑难杂症，对症下药。制定符合企业实际状况的解决方案，针对采购人员的自身能力和业务技能提出有效的培训方案。

**授课特色**

南斌老师有效的总结出采购人员的八大能力培养意识，采购成本的降龙十八掌和供应商风险控制的黄金分界线。结合自己高度的提炼和幽默的讲课特点，深得同学们的喜欢，注重互动和有效提问，大量身边的案例讲解，对同学们印象深刻，易于理解，较快的达到授课目的。

**培训课题**

**采购课题：**《采购人员的职业素养》《采购人员的团队激励》《采购人员综合技能提升》《采购计划与预算》《采购价格分析与成本控制》《采购流程优化与成本控制》《采购谈判和渠道选择战略》《采购谈判战略和战术》《采购作业流程》《采购合同管理》《采购合同谈判》《采购招投标管理》《战略采购与风险控制》《集合采购实战》《采购如何培养战略眼光》《MRO备品备件采购及管理》《大宗原材料价格分析和采购策略》

**供应商课题：**《供应商定位与管理》《供应商开发/评估/选择和绩效考核》《供应商报价和评估》《供应市场的价格分析策略》《供应商管理与采购谈判技巧》《降低采购成本及供应商谈判技巧》《采购流程优化及供应商评估与管理》《采购与供应商管理》

供应链课题：《打造多极化的集成供应链》《打造新形式下的敏捷性供应链》《打造新形势下精益供应链》《复工后供应链工作的开展对策和方法》《新形势下供应链管理工作提升》《新形势下供应链战略制定》

**招投标课题：**《采购招投标管理》《集合采购和招投标实战技巧》《新形势的电子化招投标工作实战技巧和审计管控》《新形势下“一投即中”的投标实战技巧》《新形势下的采购招投标实战技巧和合同风险管控》《新形势下招投标合同管理制度的审计和风险管控》《疫情下依法招标和非招标采购实战技巧》

**服务客户：**

美的、中国联通（河北）、中国电信（广东）、佛山志高空调集团、云南大理嘉士伯啤酒集团、中山雷士照明集团、上海艾迪康医学检验所有限公司、湖南中车时代电动汽车股份有限公司、安克创新科技股份有限公司、重庆凯邦科技有限公司、广东电网、广东中广核集团、同方威视、神华集团、飞越电子、杰瑞集团、攀钢集团有限公司、成都环球特种玻璃制造有限公司、四川省宜宾神州玻璃有限公司、绵阳美菱制冷有限公司、泰格微波技术股份、利尔化学股份有限公司、山东科普电源系统有限公司、济宁山推集团、歌尔声学股份集团、株洲凯丰实业集团、广东欣骏电器集团、杭州万马集团、肇庆斯塔文化用品、深圳市信来誉包装、东莞市雄驰电子集团、深圳天诚家具集团、山东智洋电气股份集团、中孚信息股份集团、青岛耐克森轮胎集团、中国电子科技集团、徐州徐工液压件集团、山东顺东集团、标准微型摩打集团、深圳光峰科技集团、东莞好万年电子制品集团、捷成PVC软胶制品集团、云南植物药业集团、爱普科斯（珠海）电阻电容集团、佛塑集团、罗浮宫家具集团、国星光电集团、佛山水业集团、迈特科技电子集团、深圳市深宇集团、广宇铝业集团、广亚铝业集团、中山威力集团、利虹电子、华昌铝厂、辰誉电力集团、新东方电子、玛缇陶瓷企业、华新彩印、亿美实业、格林灯饰、鼎和盛汽配、运峰电力、荷韵特种材料、航天华涛、德奥通用航空、大雅五金制品有限公司、宏泽电器制有限公司、康之友电器有限公司、深圳市沃特玛电池有限公司、广东宏日科技股份等。