“一投即中”的投标技巧实战班

Practical Course on Successful Bidding Skills

|  |  |
| --- | --- |
| **讲师/Lecturer：**赵老师 | **费用/Price：**¥3280元/人 |

**课程排期/Scheduling**

**上海：2023年 12 月 15 日**

**课程概述/Overview**

**课程背景：**

对于各领域的招标项目，有的投标人定位精准几乎百发百中，而有的投标人屡战屡败却不得其要领。是我们的产品没有竞争力吗？是我们的客户关系没有维护好吗？还是我们没有掌握投标的基本要求和流程？如果以上这些我们能力和要素我们都具备，为什么我们还是不中标呢？

本课程从揭秘评标过程入手，从结果反推原因，使各投标人深刻领会到招标文件中的核心因素，进而导出中标技能提升技巧。

**课程收益：**

● 提升营销人员将自身在采购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；

● 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；

● 掌握对招标文件的分析方法，并有针对性的制定投标策略；

● 掌握编制招标文件的流程、技巧和方法。

**课程对象：**

投标单位（销售总监、区域销售主管、项目型销售人员、售前人员等）

**课程方式：**

游戏导入，案例分享，角色扮演，示范演练，小组讨论，视频教学，头脑风暴

**课程规则：**

系列培训以“游戏+视频+案例+理论+实操+演练”的方式开展，确保从学到习

**课程大纲/Outline**

**导入：**

分组组建，提出参加本次培训希望解决的三个问题

**第一讲：评标过程揭秘**

一、评定原则

1. 评定一致

2. 评定分离

案例：深圳市现行评标办法

二、评标委员会构成来源及评标基本流程

1. 评标委员会构成和来源

2. 评标基本流程和方法

1）评标专家的分类模型

2）评标各方心态

案例模拟：结合一个实际的招标项目，让学员模拟一回专家来打分

三、评标过程揭秘

1. 棘手问题处理流程

2. 主观客观分

案例：主观客观分的区别对待

小组讨论和分享：评标揭秘完了，从投标人角度，觉得决定中标结果的关键因素有哪些？

**第二讲：招标文件解析**

一、招标文件构成

1. 三位一体

1）招标方的采购需求（控招标）

2）投标人的投标指引（控投标）

3）评委的评审依据（控评标）

案例：茶壶里煮饺子，倒不出来了

2. 招标文件结构

1）物理形式结构

2）内在逻辑结构

二、核心内容讲解

1. 资格条件

1）资格条件分类

2）资格条件详述

2. 实质性条款

1）商务实质性条款

2）技术实质性条款

3. 评分办法

1）权重、分布、分点

2）主观分与客观分

3）层级、范围、数字、和与或

实战小游戏：结合自身投标项目，替招标方编制一个评分办法、资格条件和实质性条款

**第三讲：投标文件编制技能提升**

一、投标文件的四种档次

1. 不违法

1）围标和串标

案例：计算机mac地址相同认定的串标

案例：工程量清单计价软件编号相同被认定串标

2）法律约定违法的情况

2. 不废标

1）法律约定投标被废标的情况

2）招标文件中的废标项

3. 得高分

4. 中标

二、投标文件的形式和逻辑要求

1. 形式要求

1）目录

2）商务部分

3）技术部分

2. 逻辑要求

1）资格要求

2）实质性条款

3）评分材料

案例模拟：针对一份安保项目的招标文件，列出投标文件目录和主要内容

三、投标文件制作的要领

1. 一个完整的流程

小组讨论：完整的招标文件制作流程应该是怎么样的

1）完整流程展示

2）标书分析会

3）人员分工和时间节点

2. 三个原则

1）2/8原则

小组讨论：自己公司投标时哪些材料可以归到“8”这类

2）互审原则

案例：互审检查清单

1）诚信原则

案例：各省市通报的虚假应标惩罚案例

3. 四个技巧

1）评标便利性

2）阅标冲击力

3）评分卡位度

4）主观分高分技巧

案例：实施方案比较

四、陪围分析

1. 法律要求

1）法律认定

2）惩罚措施

2. 现实情况

1）逼上梁山

2）控标需要

3）不法之徒

模型：4 Pei模型

**总结回顾：**

1. 世界咖啡形式，由学员主导（小组谈论，派代表发言）

2. 控标总逻辑回顾和复习

**讲师介绍/Lecturer**

**赵老师**

10年企业一线招投标管理实践经验

国家注册招标师

美国ACI注册培训师

华东理工大学理学硕士

政府采购信息报/中国投资协会/民航学院特聘讲师

历任：中化国际招标上海分公司 | 高级项目经理/总经理助理

**擅长领域：**

招投标法律法规讲解、国有企业采购招标及非招标采购方式的实务应用、政府采购类法律法规讲解等

10+年招投标管理实践经验，年均负责招标包件数超过120个，接触投标人高达5000人次，经手招标项目超过1000个，累计中标金额100亿元以上，年均授课天数100天以上。

赵老师拥有10+年企业一线招投标实践管理经验，多年来一直以专业招标从业人身份专注于招投标领域研究，具备了丰富的实战经验及系统思维能力，致力于最大化帮助企业实现项目采购效能的提升。曾受培训行业知名媒体品牌《前沿讲座》创始人李洪亮先生邀请，做专题分享、录制视频片段《招标投标中的时间陷阱》，获得了各专业人士的高度赞誉。

任职全国排名前五专业招标代理机构中化招标期间，每年应邀为服务的业主做招投标专题培训，曾多次为中国商飞集团下属企业（上海飞机制造有限公司、中国商飞民机试飞中心、上海飞机设计研究院）进行“招投标专题”培训，并负责集团民用飞机试飞中心后勤保障招标项目，结合实际特点充分考虑，促使招标成功率达到100%。

赵老师专职走上培训师讲台后，第一年仅用9个月的时间就突破了授课天数100天，被中国移动、中国联通、国家电网、中国烟草等众多知名企业持续返聘，被学员们亲切的称为“能解决实际问题的招投标专家”，课程满意度达到100%。

**主讲课程：**

《投标核心技能提升》

《评审专家实务技能提升》

《游刃有余——核心控标技能提升》

《茅塞顿开——政府采购质疑投诉的道法术》

《政府采购基础知识与投标策略与技巧》

《国有企业招标采购法律法规及风险防范》

《放管服背景下国有企业采购最新动态、内控制度的构建与风险防范》

《招标投标法实施条例讲解及国有企业采购实务讲解与风险防范》

《以案说法——政府采购质疑投诉中的法律要点（投标人课程）》

**授课风格：**

实战经验+实操案例+理论知识——多年的一线实践经验，理论与实际相结合，能给出有效对策及方法并解决实际问题。充分吸收了目前市场上各类招投标培训精华并输出模型，能够深入浅出、化繁为简充分运用丰富的案例进行学员辅导。

**部分服务客户：**

政府采购领域：上海出入境检验检疫局、上海世博集团、民航华东局适航审定中心、华东理工大学、交通大学、上海武警总队等

航空航天领域：中国商用飞机制造有限公司、上海飞机制造有限公司、上海飞机设计研究院、上海航空物业服务有限公司、航天八院、西安飞豹、成都飞机制造有限公司、深圳市航宇测控科技、上海翔旋航空、北京新丰联合、捷荣航材、北京航空航天大学、南京航空航天大学、西北公司大学、中国民航学院、哈尔滨工业大学、西安中飞、成都成设、北京经纬恒润、昆山开信、湖南环宇、航天晨光、威海广泰等

大型央企：国家电网集团、中化国际股份有限公司、中国对外贸易运输总公司、中铝集团、中船集团、中国中车集团、宝钢集团、中国中化集团等

IT信息行业：东软集团、上海宝信、金航数码、北京宝利信通、上海华讯网络系统、北京因索思科技、上海安托信息、航天四创、上海臻宇电子、上海今日在线科技、深圳金华威数码科技、上海神州数码、上海华讯网络、北京华胜天成

外商：美国AIT公司、德国杜尔公司、德国宝捷公司、西班牙ARITEX公司、加拿大试飞院、法国COAST公司、德国德玛格、新日本工机、法国弗雷斯特-里内、美国辛辛那提、瑞士豪斯莱、德国库卡、西班牙TECNATOM、意大利帕尔帕斯、意大利FIDIA、美国自动精密、瑞士徕卡等

其它：蒂森电梯、上海三菱、通力电梯、新乡平原、林德叉车、上海富溢厨房设备、凯天环保、江苏诺升环保、上海广成、江苏丰东、西科沃克瑞泰克、广州百利文仪、海澜之家、罗蒙集团、浙江乔治白、江苏波司登、神州租车、一嗨租车、法兰泰克重工、河南卫华、中宏人寿、平安养老保险、中国人民人寿、新华人寿、江西国贸、江门健威、普雷斯特机械、宏信设备等