

中国采购与招标网 国信 e 采招标投标交易平台 招标师在线网

(2021) 9 号

关于举办“中国企业招投标管理能力提升暨企业投标师培养工程” 精品课程的培训通知

各有关单位：

中国经济全面进入新发展阶段，国家高度重视招投标法律法规的建设，网络信息技术在招投标领域得到了普遍应用，招投标管理已经成为企业经营管理的核心命题。从工程、货物到服务等不同类型的企业，对政策形势把握不准，项目投标应对的策略不当，专业性的缺失是企业普遍存在的短板和弱项。同时，招投标对参与者的综合素质要求越来越高。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业带来了深远而巨大的影响。培养熟悉招投标流程和相关法律规定，掌握高超的投标技巧的从业人员，是每一个企业经营工作的重中之重。

为帮助企业培养大批招投标专业人才（“企业投标师”），满足企业在激烈的市场竞争中抢抓机遇、加速发展的迫切需要，实现企业快速提升中标率的市场目标，中国采购与招标网、国信 e 采招标投标交易平台联合招标师在线网共同发起推出“中国企业招投标管理能力提升暨企业投标师培养工程”，将从三个专业技能方向对企业招投标人才进行强化训练，培训造就大批实际应用能力强、实战经验丰富、能帮助企业解决中标难题的招投标专业队伍，以填补企业一线投标专业人才奇缺的市场急需。课程通过沉浸式学习、小组 PK、案例讲解、模拟演练的方式进行。欢迎相关人员踊跃报名。

附件 1：“中国企业招投标管理能力提升暨企业投标师培养工程”课程介绍

附件 2：报名回执表

附件 3：立项与招标前期应对策略实战培训课程大纲

附件 4：投标文件制作工具与技巧实训培训课程大纲

中国采购与招标网

招标师在线网

国信 e 采招标投标交易平台

二〇二一年五月八日

附件 1:

“中国企业招投标管理能力提升暨企业投标师培养工程” 课程介绍

课程收益

1. 为企业建立全新的招投标管理理念、流程和团队职责定位，明晰销售经理、市场经理、项目经理、标书团队在招投标中的责权利。
2. 系统传授寻标、跟标、控标、投标的秘籍，让投标人掌握拿来就用的全套实用投标工具。
3. 全面深入地了解规范的招标流程，重点理解在投标过程中容易发生的废标点的识别与防范；胸有成竹的掌控投标，成功中标。
4. 深入解读招标文件的特性，分析招标文件对企业投标的制约因素，相应采取投标应对策略；
5. 掌握投标策略、技巧和不平衡报价方法；重点理解在投标过程中造成分值差异的评分点识别及应对；
6. 理解招标前期项目策划阶段的重要性，在项目黄金期如何呈现企业价值；
7. 独家真传标书编制的秘传规则让投标文件彻底打动评委。

专题一、立项与招标前期应对策略（详细内容见附件 3）

- 1、项目立项的流程与要点
- 2、立项审核人员的产生
- 3、可研报告的产生和内容
- 4、项目中标概率精准度测评
- 5、项目的价值判断工具
- 6、技术方案的前期渗透
- 7、新基建项目的需求挖掘
- 8、技术方案交流的演练
- 9、招标前关键环节控制技巧
- 10、评分标准的认知与运作空间

专题二、投标文件制作工具与技巧（详细内容见附件 4）

- 1、评标专家眼里的优质标书
- 2、标书编制前期准备事项
- 3、招标文件分析解读方法

- 4、商务标制作易犯错误
- 5、商务标编排标准化规范
- 6、经济标的报价策略
- 7、项目总承包标书的结构与重点
- 8、技术标编写如何出彩
- 9、标书的检查审核机制
- 10、电子标书的制作与上传

专题三、招投标政策法规异议（质疑）投诉

强化培训内容：（包括但不限于）

- 1、新时期采购招投标的发展趋势
- 2、“评定分离”的应用方式
- 3、EPC 项目总承包方式的特点
- 4、应标六种形态的要点掌握
- 5、如何理解各地不同的地方规则
- 6、如何发现异议（质疑）投诉的证据
- 7、异议（质疑）投诉的流程与方式
- 8、无效质疑的 N 多种情形
- 9、电子招标平台的特点
- 10、电子招投标注意事项

每专题的内容将进行 2 天 1 晚的专项培训，其中还将包括电子投标方面的相关内容：电子投标实务、解密失败责任归属的认定、开标阶段异议的处理、围串标行为监控、投标文件制作规范等相关内容。

授课具体形式包括：

1. 学员组成投标团队
2. 独家原创投标经验讲授
3. 各种疑难问题现场解答
4. 老师主讲与学员分享相结合
5. 摹拟演练还原投标现场

培训对象

企业总经理、分管营销的副总经理、市场部主管/总监、销售部主管/总监、项目经理、客户经理及标书编制人员及其他相关人员。**每期培训限 80 人。**

主讲专家

陈伟老师是国内最受学员欢迎的实战派招投标导师，具有独创管理思想和课程体系，**被业界誉为“投标实战大师”**。中建、中铁、国家电网、中国移动、中航工业等众多央企的常年培训导师，多家著名企业的招投标顾问和总咨询师；有二十年以上的文化研究、十五年以上的咨询培训，十年以上的企业一线高层营销招投标管理经历。亲手操盘多个中央级重要大客户招投标案例，多次以小搏大惊险中标重大项目，见证中国招标投标行业的发展历程。

电子招投标相关的内容由包立贞老师讲授。包立贞，国信创新副总裁、中国电子招标采购领域资深专家。10 年代码编写经历以及 16 年时间专职从事企业采购、政府采购、公共资源交易中心电子平台设计、开发、运营及管理工作，将主流技术与业务结合，带领团队所研发的电子招标采购平台属于业内佼佼者。曾完成数百家政府采购平台、公共资源交易中心国企央企招标采购平台的建设。

课程时间及地点

专题一 项目立项与招标前期应对策略实战培训班

2021 年 6 月 16 日-18 日（6 月 16 日报到） 杭州

2021 年 7 月 21 日-23 日（7 月 21 日报到） 青岛

专题二 满分投标文件制作工具与技巧实训培训班

2021 年 7 月 7 日 -9 日（7 月 7 日报到） 西安

2021 年 8 月 4 日 -6 日（8 月 4 日报到） 呼和浩特

专题三 最新招标投标政策法规和质疑投诉培训班

8 月-9 月 时间和地点待定

报名事宜：

1、培训费

3500 元/人/专题（含：师资、教材、场地、会务服务、培训两日的中餐和茶歇、培训首日的晚餐，以及增值税发票）。住宿统一安排、费用自理。

2、优惠政策

元博网·采购与招标网会员 9 折优惠。

5 人及 5 人以上报名，9 折优惠（团队优惠）。

连报两个专题的人员可申报中国人力资源标准化人才管理中心
(<http://internat.org.cn/>) “投标项目经理” 高级从业人员技能提升证书。

3、缴费方式:

培训费报到时现金、刷卡、支付宝、微信支付
或者提前电汇至以下账号:

单位名称: 北京九合互联科技有限公司

开户行: 中信银行北京首体南路支行

账 号: 7112510182600078665

4、培训报名:

可扫码填写报名信息



5、会务组联系方式

请参加人员认真填写报名表(附后), 报至本期培训班会务组, 我们将按报名先后传发报到通知。

报名联系人: 石芳 15311086252 (同微信) 010-68445863

王月璐 15311096629 (同微信) 010-68445865

王雪 15311630022 (同微信) 010-68445803

附件 2

“中国企业招标投标管理能力提升暨企业投标师培养工程”精品课程培 训报名回执表

* 单位名称					
通讯地址					
* 联系人		* 电话		* 邮箱	
* 参会人员	* 性别	* 手机	* 邮箱	职务	* 参加班次
* 住宿预订	() 是 () 否 需要 () 间房				
* 发票类型	() 增值税普通发票 () 增值税普通电子发票 () 增值税专用发票				
开票信息（专票填写全部信息；普票按公司要求填写）	单位名称： 纳税人识别号： 地址、电话： 开户行及账号：				
* 费用总额	万 仟 佰 拾 圆整	小 写	¥：		
交费方式	培训费报到时现金、刷卡、支付宝、微信支付 或者提前电汇至以下账号： 单位名称：北京九合互联科技有限公司 开户行：中信银行北京首体南路支行 账 号：7112510182600078665				
参会方式	1、请填写报名表后，电邮或者微信至会务组，表格中带“*”的为必填项，请大家认真填写报名表以便于我们开展工作； 2、开班前一周，根据报名表发报到通知，具体地点及日程安排。				
报名方式	联系人：石芳 15311086252（同微信） 王月璐 15311096629（同微信） 王雪 15311630022（同微信） 邮 箱：cips@chinabidding.com.cn				

注：如人员较多此表格可复印使用。

附件 3

“中国企业招投标管理能力提升暨企业投标师培养工程”专题一

立项与招标前期应对策略

课程背景：

招投标作为国家法规政策和市场营销新业态，已引起各类企业高度重视，陈伟老师在《招投标赢利模式》管理思想体系中，率先使用了“控标”这一创新概念。即在立项与招标前期准备阶段，要形成一整套管理模式与应对策略，这是快速提升中标率的奥秘。无论什么类型和规模的企业，都是其经营管理的核心竞争力。

听课对象：

公司老总营销总监、市场营销经理及招投标相关人员。

培训时间：2 天一晚

培训方式：

充分体现实战实用实效的原则，老师主讲与学员配合互动相结合。具体方式包括：

1、 分组 PK；2、 小组讨论；3、 现场问答；4、 案例分析；5、 摹拟演练等。

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、国家发改委培训中心特聘讲师，“中国企业教育杰出人物”“最具影响力培训师”“最佳招投标讲师”称号获得者。中国企业管理能力建设工程“特聘专家”、中国采购与招标网和招标师在线网“特聘专家”。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

开场导入

- 1、齐诵开训词
- 2、组建投标一线团队，了解三线团队

- 3、形象展示，投标岗位与角色定位

第一章 项目立项与招投标全新认知

- 一、项目立项招投标全流程要点
 - 1、立项阶段
 - 2、招标准备阶段
 - 3、招标阶段
 - 4、定标阶段
- 二、营销黄金期的突破时机
- 三、五步中标的致胜法则
寻标、跟标、控标、投标、中标
- 四、为什么必须控标？
 - 1、从中标结果上看
 - 2、从招标规则上看
 - 3、从业主意图上看
 - 4、从代理心态上看

第二章 招标前的项目锁定

- 一、招标前期工作的重要性及目标
 - 1、胜战大师的启示：有准备有把握
 - 2、最合适的项目与最强力的渗透
- 二、重大项目商机研判的五个维度
- 三、优质项目中标概率精准度测评
 - 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？
- 四、良好客户关系的铺垫
 - 1、客户关系常见错误
 - 2、全新客户关系结构图
 - 3、找准关键岗位关键人
 - 4、三交到心法则
 - 5、引导客户思维
- 五、技术产品方案的渗透与讲标
 - 1、建立顾问式营销思想
 - 2、针对性方案编制
 - 3、同类案例展示
 - 4、样品演示
 - 5、老客户项目推介
 - 6、行业专家引荐
 - 7、相关资料提供
 - 8、方案交流与讲标演练

案例分享：结合课程知识点，分享自己招标前工作的经验教训。

第三章 揭开招标文件控制的秘密

- 一、招标文件深度解读
 - 1、招标文件结构要素
 - 2、招标文件内在逻辑
 - 3、招标文件本质特征
- 二、招标公告把控点
 - 1、预算与最高限价
 - 2、时间点的规范性
 - 3、资格条件的设置
- 三、投标人须知的把控点
 - 1、前附表的内容设置
 - 2、投标保证金
 - 3、财务资信证明
 - 4、废标条款设计
 - 5、不合格投标条款设计
- 四、技术需求的把控点
 - 1、技术标准
 - 2、产品功能
 - 3、偏离表设计
 - 4、服务保障

第五章 评分标准的把控奥秘

- 一、招标文件的三控要领
 - 1、入门的控制
 - 2、初审的控制
 - 3、得分的控制
- 二、主要标准的三控精义
 - 1、一控权重(占比基准价)
 - 2、二控分布(定性与定量)
 - 3、三控高分(区间与梯级)
 - 4、评分标准是中标的DNA密码
- 五、低价中标法的把控点
 - 1、评审条件的设置
 - 2、低于成本的识别
 - 3、明显低价的识别

案例讨论：针对一份招标文件从六个板块进行分析解读。并讲述自己的理解，小组进行评议。

第四章 招投标平台的认知与应用

- 一、电子招标的基本特征
 - 1、电子招标平台属性
 - 2、电子投标的基本要素

二、线上开标与评标

- 1、线上开标的更新
- 2、线上开标的系统操作
- 3、分散异地评标的方式

答疑：就线下线上控标相关问题回答提问。

第五章 情景演练与行动计划

一、情景演练：

由各投标团队总结控标方法与步骤，现场投标展示，现场评标。

- 二、每个学员用两句话概括本次培训的收获，由小组汇总
- 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。

附件 4

“中国企业招投标管理能力提升暨企业投标师培养工程”专题二

满分投标文件制作工具与技巧

课程背景：

招投标越规范化，投标书的制作质量要求就越高。

因标书写不好而丢标，是所有的企业都头疼的问题。在招投标时代，营销的核心就是招投标，而标书制作既是招投标最重要的一个环节，又是整个项目营销的载体。标书就是你的武器，是你射向对手的子弹。而许多公司的制作的标书质量很差，不是精确制导导弹，而是一枚枚“臭弹”。凡大客户营销，项目营销，产品营销，服务营销，给客户一份尽可能完美的投标文件，才是制胜的法宝。

课程目标：

掌握标书制作的工具、方法和技巧，帮助你打造出精确制导导弹！以快速提升中标率，获得倍增业绩！

听课对象：

公司市场营销团队、标书编制，招投标及相关人员。

培训时间：2天一晚

培训方式：

充分体现实战实用实效的原则，老师主讲与学员配合互动相结合。具体方式包括：

5、 分组 PK；2、小组讨论；3、现场问答；4、案例分析；5、摹拟演练等。

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、国家发改委培训中心特聘讲师，“中国企业教育杰出人物”“最具影响力培训师”“最佳招投标讲师”称号获得者。中国企业管理能力建设工程“特聘专家”、中国采购与招标网和招标师在线网“特聘专家”。陈伟老师有十多年上市公司大客户营销、招投标管理经验，亲自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

导入 角色认知与标书编制问题

- 一、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
- 二、投标团队构成与分工
 - 1、客户经理
 - 2、售前工程师
 - 3、商务编制
 - 4、技术编制
 - 5、报价编制
 - 6、授权委托人
 - 7、讲标答疑人

第一章 评标专家如何定生死

- 一、关于评标的三句大实话
- 二、评标专家心态
- 三、评标状态揭秘
- 四、评审步骤与奥妙
 - 1、初步评审-拒之门外
 - 2、详细评审-得分排名
 - 3、打分奥秘-主观客观

第二章 标书编制过五关

- 一、形式关
- 二、废标关
- 三、偏离关
- 四、报价关
- 五、得分关

第三章 标书编制的流程与原则

导入：编制标书的 12345

- 一（个流程）、二（个原则）、三（个板块）、四（个重点）、五（个因素）
- 一、一个完整流程
 - 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：针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。

二、二个基本原则

1、前期：2/8 原则

标书编制前的资源管理是重中之重

2、后期：审核原则

标书编制过程上的四级审核制度

现场成果：某某 公司标书编制审核检查清单

第四章 标书编制的商务板块

1、格式顺序

数量 中英文 大小写 错别字 行间距 字号字体 边框

2、资质证书

3、案例业绩

4、财务状况

5、履约表现

6、项目经理资源的编排

7、商务条款编写注意事项

第五章 技术标（设计方案）编写如何出彩？

一、EPC 时代设计思想指导技术方案编写

二、技术标如何出彩

1、目录要细

2、结构完整

3、篇幅要够

4、图文并茂

5、亮点突出

三、空泛的需求如何写实？

四、标书编制的重点

1、评分标准有分值点的

2、技术方案重点强调的

3、清单图纸里有要求的

4、文件表格罗列出来的

第六章 投标书报价的基本思路

一、报价清单填写规范

二、以我为主成本加利润报价法

1、报价基准值的确定方式

2、利润空间的考虑因素

成本因素

算法因素

目的因素

客户因素

对手因素

三、以对手为主的跟随报价法

- 1、竞争对手锁定后的定位分析
- 2、利用大数据精准掌握对手报价策略
- 3、其它战术方式

第七章 报价演练与总结

一、就一个投标项目进行实际报价演练

二、回顾与总结

- 1、课程主要知识点和收获
- 2、如何进行学以致用
- 3、中标团队和优势个人评选