

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) 16 号

关于举办“满分投标文件制作技巧与投标核心能力提升实训培训班” 的通知

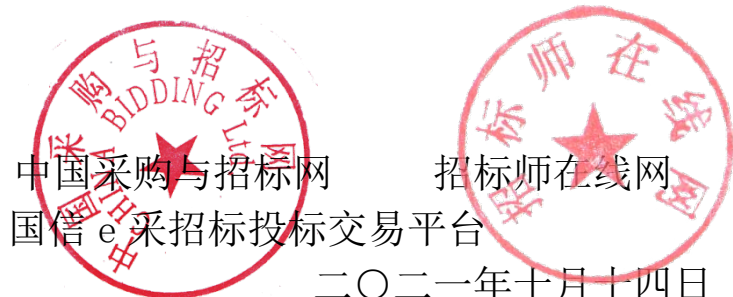
各有关单位：

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，投标是企业营销的核心手段！中标是企业经营管理的终极目标！提高中标率的秘诀就是掌控好招投标的关键环节，认清关键环节的要领，提高关键环节的把控能力，从而成为具有强大竞争力的市场竞争的大赢家。

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。12 月上旬将在北京举办专题之“满分投标文件制作技巧与投标核心能力提升实训培训班”，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：满分投标文件制作技巧与投标核心能力提升实训培训课程大纲

附件 2：报名回执表



二〇二一年十月十四日

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”专题二

满分投标文件制作技巧与投标 核心能力提升

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，营销的核心就是招投标，目标就是中标。招投标商业模式已成为中国经济运行的最重要的模式。产品营销，就必须首先学习招投标知识，了解招投标步骤，掌握投标致胜的谋略和技巧，提供完美的投标文件，才能成为不断中标的商界大赢家。

听课对象：

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，限 80 人。

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 重新定位招投标时代的客户关系

- 一、招投标思维与观念变革
- 二、招投标客户网状关系图
- 三、精准定位关键岗位关键人
- 四、快速切入核心区的通道

现场实用手册《填写重要项目关键人信息》

第二章 投标致胜的秘密武器：控标

- 一、 控标是招投标的本质
- 二、 抓住控标的机会
- 三、 招标文件的构成与控制要点
 - 1、 招标公告
 - 2、 投标人须知
 - 3、 技术服务需求
 - 4、 评分标准与方法
 - 5、 合同主要条款
 - 6、 文件格式
- 四、 招投标中的“地雷战”
 - 1、 商务条款的“雷区”
 - 2、 技术要求的“雷区”
- 五、 三控评分标准
 - 1、 权重
 - 2、 高分
 - 3、 特殊

现场实用手册《就一个具体项目制作出几颗“地雷”》

现场实用手册《公司营销控标的步骤与方法》

第三章 标书编制的技能

- 一、 组建投标小组与分工
标书制作中的沟通协调
- 二、 读懂招标文件是前提
 - 一看招标公告，
 - 二投标人须知，
 - 三看评标标准，
 - 四看偏离表，
 - 五看合同条款

现场实用手册《公司招标文件分析细则》

- 三、 写好标书的四大胜招
 - 完整性
 - 一致性
 - 准确性
 - 条理性

四、 得高分的技巧：突出亮点

展示优势

放对位置

简洁鲜明

反复强调

五、 格式不对也会要命

内容

格式

包装

现场完成实用手册：《公司标书检查项目清单》

第四章 投标报价的 12 种策略

一、 投标目的

1、 重点行业要案例

2、 优势行业保利润

3、 投石问路闯市场

二、 客户态度

1、 提前交流摸实底

2、 从评分标准看倾向

3、 过往项目投资推论

三、 对手心理

1、 对手行业地位

2、 对手过往习惯

3、 对手与客户关系

四、 成本预算

第五章 开标流程与废标举例

一、 开标流程及注意点

二、 开标时拒收说明

三、 评标中废标举例

四、 讲标（答疑）的三态与五忌

现场实用手册《公司防止废标注意事项》

附章 培训总结与行动计划

一. 每个学员用两句话概括本次培训的收获，由小组汇总

二. 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。

课程时间及地点

满分投标文件制作技巧与投标核心能力提升实训培训班

2021年12月2日-5日（12月2日报到） 北京

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

5人及5人以上报名，9折优惠（团队优惠）。

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：

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

汪旻 15311630022（同微信） 010-68445803

附件 2:

“满分投标文件制作技巧与投标核心能力提升实训培训班”

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
					12月2日-5日(2 日为报到日) 北京
* 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、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） 汪旻 15311630022（同微信） 邮 箱：cips@chinabidding.com.cn				

注：如人员较多此表格可复印使用。