

中国采购与招标网 招标师在线网

〔2023〕13 号

关于举办“哄抢式营销背景下招投标规则六大巨变、客户关系六交到 账与中标十大秘计”专题培训班的通知

各有关单位：

招标投标作为国家法规政策和市场营销新业态，是企业市场开拓、商务运作、业务拿单的致胜法宝，成为企业管理的重中之重，已引起各类企业高度重视。从工程、货物到服务等不同类型的企业，对形势把握不准，应对策略不当，专业性的缺失是企业普遍存在的短板和弱项。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，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、招标师在线网联合陈伟老师，根据其独创的《招投标赢利模式》管理思想体系，设计、策划本专题课程，目标是培养企业市场营销经理人的战斗精神、训练中标思维、掌握营销谋略、应用编制工具，使每一个参与者的思维得到强化训练，大客户营销的理念和方法得到快速提升，标书编写的工具得到最佳应用，以快速提升中标率，使公司在招投标管理和业绩上都有明显的改善和提高。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。

一、培训内容

- （一）招投标营销迎来规则至上时代
- （二）五步中标法与江湖五大门派
- （三）市场商机搜索拓展与时间划段法
- （四）大客户营销认知与五大中标智谋
- （五）招标文件解读与特长引导法
- （六）投标文件编制与优势展示法
- （七）摹拟开标大会与课后行动计划

二、主讲专家

陈伟老师，是众多央企和华为公司等著名企业的招投标导师，二十多年潜心研究、讲授招投标管理学，数千家企业、数十万学员的授课经历。帮助众多企业改善了招投标营销管理的不足，促进了中标率的快速提升。陈伟老师是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”等众多荣誉称号获得者。

三、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，限 80 人。

四、学员收益

全新课程带给你快速提升中标率的极致体验！帮助你解决投标中的短板和痛点，教授你中标的工具方法，会在招投标中起到立竿见影的效果。

1. 哄抢式环境下如何开启营销新思维
2. 独家掌握五步中标法和招投标五大门派
3. 新市场拓展八法与优质项目锁定要领
4. 私密传授密切客户关系的六交到账心法
5. 掌控招标文件的指标与分数设置技巧
6. 系统传授中标十大计谋策略

五、培训时间及地点

2023 年 10 月 18 日- 10 月 21 日（10 月 18 日为报到日） 北京市

六、培训费用

2960 元/人（含培训费、资料、场地、专家费及培训期间午餐等）。住宿统一安排，费用自理。

培训结束后颁发培训结业证书。

七、报名办法

请参加人员认真填写报名表（附后），报至本期培训班班务组，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

报名邮箱：cips@chinabidding.com.cn

附件 1：课程大纲

附件 2：报名回执表



二〇二三年八月二十四日

附件 1:

培养战斗精神、提升中标思维、掌握营销谋略、应用实操工具

陈伟老师二十年招投标研究心得首次集中对学员发布

哄抢式营销背景下招投标规则六大巨变客户关系六交到账与中标十大秘计

课程背景：

招投标作为国家法规政策和市场营销新业态，是企业市场开拓、商务运作、业务拿单的致胜法宝，成为企业管理的重中之重，已引起各类企业高度重视。陈伟老师根据其独创的《招投标赢利模式》管理思想体系，设计、策划《集团客户招投标营销十大中标智谋》，目标是培养企业市场营销经理人的战斗精神、训练中标思维、掌握营销谋略、应用编制工具，使每一个参与者的思维得到强化训练，大客户营销的理念和方法得到快速提升，标书编写的工具得到最佳应用，以快速提升中标率，使公司在招投标管理和业绩上都有明显的改善和提高。

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，是众多央企和华为公司等著名企业的招投标导师，二十多年潜心研究、讲授招投标管理学，数千家企业、数十万学员的授课经历。干货满满，好评如潮！帮助众多企业改善了招投标营销管理的不足，促进了中标率的快速提升。陈伟老师是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”等众多荣誉称号获得者。

课 程 大 纲

团队组建与摹拟案例介绍

- 一、案例导入 组建投标一线团队
- 二、真实案例介绍，全程贯穿演练
- 三、投标岗位角色定位与分工
 - 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 招投标营销迎来规则至上时代

- 1、新时代经济环境的改变与统一大市场
- 2、招标投标法与政府采购法的修订案
- 3、六大最新规则变化与应对策略

第二章 五步中标法与江湖五大门派

- 一、案例导入
- 二、招投标江湖五大门派
- 三、三个阶段的把控
- 四、建立五步中标法则的营销新思维
寻标、跟标、控标、投标、中标
- 五、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
- 六、营销黄金期的突破时机

第三章 市场商机搜索拓展与时间划段法

- 一、项目信息来源基本渠道
 - 1、死磕渠道
 - 2、关系渠道
 - 3、关联渠道
 - 4、政府渠道
 - 5、对手渠道

6、网络渠道

7、行业渠道

二、信息管理的时间段划分法

1、近期（2 个月）项目来源

2、中期（6 个月以上）项目来源

3、远期（1 年以上）项目来源

三、情报搜集的重点内容

现场案例分享并由老师点评

第四章 大客户营销认知与五大中标智谋

案例导入：中央某部委客户关系建立举例

一、大客户营销五大改变

1、专业技能

2、政策法规

3、文化修养

4、生活品质

5、精神追求

二、客户关系认知的“四个人”

人脉、人情、人性、人心

三、客户内部结构图

三层次两条线构成关系网

营销策略：

三管齐下两条腿走路

关键岗位关键人

四、大客户关系如何做到“三交到心，六交到账”？

1、何为交往、交情、交心？

2、四交交底、五交交单、六交到账

五、五大中标智谋的应用

1、共同爱好法

2、传奇故事法

3、优势展示法

4、后来居上法

5、以小搏大法

第五章 招标文件解读与特长引导法

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

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

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、偏离表设计

3、服务保障

五、评分标准的三控

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)

六、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

七、各战队分解真实案例的评分标准，进行实操案例的投标准备

第六章 投标文件编制与优势展示法

导入：标书案例分析

指出标书有哪些错误？

一、商务板块基本要素

1、基本格式要求

2、文字排版要求

数量 中英文 大小写 错别字 行间距 字号字体 边框

二、商务得分项

1、资质证书

2、案例业绩

3、财务状况

三、项目经理资源的编排

四、商务条款编写注意事项

五、技术标编写的优势展示法

- 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

第七章 摹拟开标大会与课后行动计划

- 一、现场开标唱标
- 二、各战队逐一讲标
- 三、评标专家点评
- 四、各战队训练营全程总结

每个学员概括本次培训的收获，由战队汇总

五、学以致用，制订近期特别行动计划

- 六、评选本次培训最优学员
- 七、评选本次实战训练中标战队。
- 八、颁奖。合影。

附件 2

“哄抢式营销背景下招投标规则六大巨变、客户关系六交到账与中标十大秘计”专题培训班报名回执表

* 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
					10 月 18-21 日 北京班
* 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） 邮 箱：cips@chinabidding.com.cn				

注：如人员较多此表格可复印使用。