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

1. 案例导入 组建投标一线团队
2. 真实案例介绍，全程贯穿演练
3. 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

1. 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

1. 五步中标法与江湖五大门派
2. 案例导入
3. 招投标江湖五大门派
4. 三个阶段的把控
5. **建立五步中标法则的营销新思维**

**寻标、跟标、控标、投标、中标**

1. 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

1. 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

1. 项目信息来源基本渠道
2. 死磕渠道
3. 关系渠道
4. 关联渠道
5. 政府渠道
6. 对手渠道
7. 网络渠道
8. 行业渠道
9. 信息管理的时间段划分法
10. 近期（2个月）项目来源
11. 中期（6个月以上）项目来源
12. 远期（1年以上）项目来源
13. 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

1. 大客户营销五大改变
2. 专业技能
3. 政策法规
4. 文化修养
5. 生活品质
6. 精神追求
7. 客户关系认知的“四个人”

 人脉、人情、人性、人心

1. 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

1. 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。