

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) 14 号

关于举办“投标前的项目准备与应对策略实战培训班”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。10 月中旬将在青岛举办专题之“投标前的项目准备与应对策略实战培训班”，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：投标前的项目准备与应对策略实战培训课程大纲

附件 2：报名回执表



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

二〇二一年九月六日

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”专题一

投标前的项目准备与应对策略

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:

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 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中标小组。

五、颁奖。

课程时间及地点

投标前的项目准备与应对策略实战培训班

2021年10月14日-17日（10月14日报到） 青岛

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

“投标前的项目准备与应对策略实战培训班” 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14日-17日 (10月14日报到) 青岛		
* 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 (专用发票填写全部信息; 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) 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。