

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

(2022) 10 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

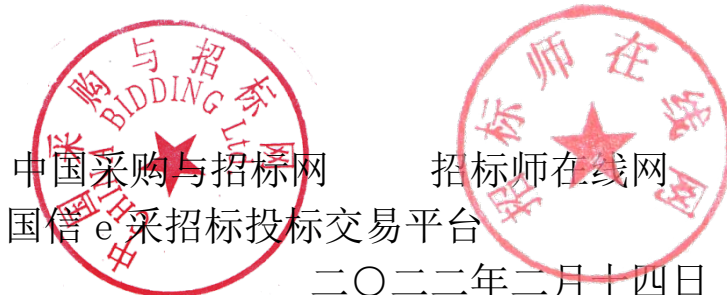
各有关单位：

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。4 月中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



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

二〇二二年二月十四日

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”专题之

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

2022年4月14日-17日（4月14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
					4月14日-17日 (14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。