**工程企业最新招投标规则与中标策略实战班**

**（第六期）**

**十四五规划到来，如何抢占先机？**

**“新基建”战略与企业招投标应对策略**

**新国家战略、新营商环境，新招标规则，新战略战术。**

**竞争对手已先你一步参训，你还不快速跟上？**

随着党中央“十四五规划及远景目标”的发布，中国历史性的进入新发展阶段，“新基建”成为投资热门和最大的商机。同时，《招标投标法》首次大修，以及疫情后国家新营商政策相继出台，我国项目招投标领域发生震撼性巨变。如何把握国家大势，迅速抢占先机，掌握新法新规，快速提升中标率，是工程建设相关各类企业如施工、设计、监理、造价、咨询、审计、检测等决胜招投标市场的致胜法宝和核心竞争力。

课程收益

1. 通过对“新基建”的解读和招投标政府采购法规的独到解析，让企业准确洞悉大变局下市场竞争的转机、生机与巨大的商机，为企业建立全新的招投标管理理念、流程和团队职责定位，制订具体应对策略，提升中标技能。

2. 充分认识电子招投标时代业主、代理机构、评委专家、监督机构的特征和运作模式，以做到先人一步，知己知彼。

3. 系统传授从寻标、跟标、控标、投标的应对秘籍，让投标人掌握拿来就用的全套实用投标工具。

4. 深入解读招标文件的特性，分析招标文件对企业投标的制约因素，相应采取投标应对策略；

6. 揭示招标前期项目关键阶段的内在秘密，深度讲授在营销黄金期如何密切客户关系，呈现企业价值。

7. 独家传授“新基建”项目投标文件的编写方式和重点。

授课专家介绍

陈伟老师是国内最受学员欢迎的实战派招投标导师，具有独创管理思想和课程体系，**被业界誉为“投标实战大师”。曾荣获“最具影响力培训师”、“最佳招投标讲师”等众多荣誉称号、清大经管讲师、咨询师，**中建、中铁、中交、中冶、国家电网等众多央企的常年培训导师，多家著名企业的招投标顾问和总咨询师；有二十年以上的文化研究、十五年以上的咨询培训，十年以上的企业一线高层营销招投标管理经历。亲手操盘多个中央级重要大客户招投标案例，多次以小搏大惊险中标重大项目，见证中国工程行业的发展历程。

陈老师授课**极度实战实用，绝对丰富多样。**现场回答学员的所有问题，现场交给学员实操工具，投标营销课直接帮助企业中标，采购招标课就能让你走上规范化的阳光之路。在授课形式上新鲜活泼，风趣幽默，让听者入沐春风。

培训方式

1. 投标团队PK，2. 真实项目讨论，3. 现场问答，4. 精典案例分析

5. 摹拟演练还原现场

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。

课程大纲

**第一章 十四五新基建战略与商机凸现**

序：招投标团队组建与职责分工

一、十四五国家战略下工程企业大商机

 1、历史巨变：质量为本与创新为核

 2、重大商机：投资拉动招标项目骤增

 3、规律认知：项目投资的波峰与浪谷

 4、抢占先机: 两年要挣回十年的口粮

二、”新基建”的三大特征与介入机会

 1、工程技术创新

 大好事：利润空间将会得到释放

 2、项目资金多元化

 突破口：垫资的实力与融资的能力

 3、项目运作平台化

 以5G网络平台整合各细分专业

三、工程公司的新要求新挑战

 1、所有工程公司都是工程互联网公司

 2、所有工程公司都是规划设计公司

 3、所有工程公司都是供应链管理公司

**第二章 招投标新规新法与电子招标**

一、招投标新法主要内容解析

1、评标、定标分离

 1）评标定标分阶段管理

 2）定标的方式与规范

2、突出总承包招标模式

 1）总承包EPC/FEPC将大行其道

 2）施工-采购-设计-融资一体化

 3）采购专业人才的培养

3.招标时间缩短

4.招标内容公开化

5.严格限制低价中标

6、违规处罚更严格了

三、招投标进入电子化时代

1、招标、投标、评标与监督的变化

2、平台方勾连招投标生态圈

3、分散、异地评标规范化常态化

4、大数据监管招标人和投标人行为

四、新环境规则下的营销思维

 1、合规 2、高效 3、靠谱 4、安全

五、新基建与五步中标法的精义解读

**第三章  寻标：新基建目标琐定与价值判断**

**一、全域覆盖的市场拓展方法**

1、案例：市场总监为何发火？

2、市场拓展的六大领域

2、练习：就寻标渠道进行归纳排序，并说明原因

**二、项目信息筛选取舍的方法**

1. 是否与公司主营业务和产品相符？

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？

三、项目的四种类型与目标策略

**第四章 跟标：新基建客户关系与专业渗透**

**一、案例导入：押宝式营销关键时刻一筹莫展**

 **客户关系的几种错误认识**

**二、新型客户内部关系分析图**

1. 从点到面：基于招投标的全新客户关系认知

2. 三横二竖一个圈的人脉关系联络图

3.“三管齐下两条腿走路”的营销策略

4.如何让代理机构为已助力

5. 如何认识关键岗位关键人

6. 新营商环境下客户关系五大改变

**三、人脉关系突破“三交”法则**

1. 突破前提是“交往”

2. 交往才能出“交情”

3. 交情牢固靠“交心”

**四、人性的窥视：客户三层次的心理特点**

1. 执行层的心理特点

2. 管理层的心理特点

3. 决策层的心理特点

**第五章   控标：新基建项目关键环节解密**

**一、案例导入：受处罚公司如何将短处抹平？**

**二、营销的本质是控标**

**三、把控招标文件的原则和方法**

1. 招标文件的法律定位与约束

2.招标文件的内在逻辑与要素

3.招标三阶段控标要领

4.投标人资格设置的禁区

5.投标人资格设置的两大要点和五种方法

6. 投标人须知里如何引导对手犯错

47 技术（产品）功能与需求要点

**四、控标的最高境界是控制评分标准**

1. 分值权重的设置规范与技巧

2. 技术分点的量化和对应原则

3. 高分区的位置要准

4.规避对手质疑的阶梯式设置方式

**五、评分细则设置的技巧**

1. 主观分设置的原则

2. 客观分设置的原则

**六、吃透基准价**

1. 以最低价为基准价的演变方法

2. 以中间价为基准价的演变方法

**七、弱势项目的控标方法**

 1.无商务优势怎么办

 2.无技术优势怎么办

 3.无价格优势怎么办

**第六章  投标：开标注意事项与标书解读**

**一、项目开标防废标注意事项**

**二、招标文件解读的三个清单表格**

1. 文件格式两类清单

2. 否决、废标、无效标的识别

3. 分值点的分解清单

案例讨论：召开标书分析会，填写分析表。

**第七章  新基建标书编制独特要求与质疑投诉**

**一、投标文件编写的“私房话”**

**二、什么是评委眼中满分标书？**

**三、新基建标书编制的三大板块三字决**

1. 商务板块编写四严格

2. 新基建EPC项目技术标书如何打动评委？

 1）目录要细

 2）结构要全

 3）篇幅要够

 4）标题要多

 5）图文并茂

 6）亮点突出

3. 不平衡报价的说明

**四、电子标上传的注意事项**

**五、质疑投诉反败为胜的四大要领**

1. 身份

2. 时间

3. 方式

4.顺序

**第八章  情景演练与行动计划**

**一、情景演练（部分工作在晚上进行）**

1.投标团队组建与分工。

2.根据给定的招标文件，由各投标团队摹拟编制投标文件，现场评标。

**二、每个学员概括本次培训的心得收获，由小组汇总，老师逐一评点**

**三、 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。

**四、评选本次培训最优学员**

**五、评选本次实战训练中标小组。**

**六、中标颁奖。**

上课时间、地点

时间：2021年3月20日—21日（周六—周日），共计2天

地点：北京 清华科技园

培训费用

3800元/人，一个公司2人报名3500元/人，3人以上报名3200元/人（含培训费和资料费，不含食宿费及交通费）。请提前报名确认，以便统一安排食宿和印制资料。现场临时报名不享受培训费优惠。

报名咨询

联系人：

电 话：

邮 箱：

地 址：北京双清路30号清华大学液晶大楼二层

工程企业最新招投标规则与中标策略实战班报名表

欢迎您的出席，请您填写好报名表，尽快传真或电邮至我们。

|  |  |
| --- | --- |
| 单位名称: |  |
| 联系人: |  | 部门/职务: |  |
| 手 机: |  | E-mail: |  |
| Q Q: |  | 微 信: |  |
| 业务性质： |  | 企业规模/人数： |  |
| **培训人员信息** |
| 姓 名 | 性别 |  职位/学历  | 身份证号码（必填） | 手机 | E-mail: |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| 缴费方式 | □ 转帐 □ 现金 （请选择 在□打√） | 金额 |  |
| 费用总计 | ￥ 元　（共 人参加） |
| 住宿要求 | 预定：双人房 间；单人房 间，住宿时间： 月 至 日 (不用预定请留空) |
| 备注：单位须将学员报名表发送至： |