**招投标营销赢利模式**

投标—-企业营销核心手段！中标—-企业经营管理终极目标！

随着党中央强力反腐和依法治国的推进，我国物资采购、工程建设、工业品营销、项目管理等已全面进入招投标时代。招投标已成为中国基本的商业规则和市场营销的核心模式，是与你密切相关的经济运行的“新常态”。

你公司存在对招投标规则认识不深、适应不够的问题吗？你公司存在业务拓展不力、中标率不高的问题吗？你有过意外丢标损失惨重的教训吗？你有在招投标“新常态”下快速提升市场竞争力的强烈愿望吗？

本次会议专为信息系统集成行业精心设计，以全新的观念、系统的思维、真实的集成行业案例和情景模拟实训方式为你开启一条全新的赢销通道，促你成为具有持续竞争力的商界大赢家。

**培训方式**

招投标角色认知

学员现场提问，讲师释难解疑

真实投标方案现场解析

实际投标情景演练

大量实操招投标工具应用

**参会对象**

信息系统集成企业营销总监、市场营销经理及招投标相关人员。

**会议时长**

2天

**参会费用**

3880/人

费用包含会议资料、茶歇、午餐

**会议内容**

1. **开场投标情景还原导入**
   1. 齐诵开训词
   2. 还原投标真实场景：组建投标团队，形象展示，投标角色认知
   3. 每一轮打分规则
2. **招投标规则进展与理念更新**
   1. 案例切入：1.8亿元项目的起死回生
   2. 云平台背景下政府招投标新举措
      1. 云平台建起来：无平台不交易
      2. 电子化联起来：互联互通的共享时代
      3. 大数据用起来：监管更加多样有效
   3. 招投标三大认知
      1. 标书是本
      2. 分数是命
      3. 内功是金
   4. 把握招投标五大特征
      1. 招投标形式强制化
      2. 招投标流程规范化
      3. 招投标责任法律化
      4. 招投标权力分散化
      5. 招投标结果公开化
   5. 招投标方法论基础
      1. 基于传统文化经典的认识论和方法论思想来源：
      2. 知已知彼，百战百胜。凡事预则立，不预则废。
   6. 五步投标要点
   7. 现场投标工具分享《招投标规则的十大应用要点》
3. **寻标：准确获取招标信息的方法**
   1. 信息来源渠道及价值分析
      1. 电话拜访
      2. 主动上门
      3. 网络查找
      4. 会议推介
      5. 朋友介绍
      6. 招标发布
   2. 现场摹拟演练：就以上渠道进行排序，并说明原因
   3. 优质招标信息判断标准
      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？
4. **跟标：大客户关系突破的智谋**
   1. 图形展示：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. 项目采购招标的流转路线
      3. 三横二竖一个圈的把握方法
   2. 客户关系突破“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”
   3. 客户关系不到位的补救措施
      1. 接触不到决策层怎么办？
      2. 只有一条线认可怎么办？
      3. 不能控制招标文件怎么办？
      4. 对手信息不掌握怎么办？
   4. 现场投标工具分享
   5. 《客户关系快速突破三交具体方法》《客户“铁关系”十大检验标准》
5. **控标：把控投标大局的秘密**
   1. 找准通路
   2. 把控文件：招标文件案例解析
      1. 招标公告
      2. 投标人须知
      3. 技术（产品）功能与需求
   3. 掌握标准：真实评分标准解析
      1. 一控权重
      2. 二控高分
      3. 三控分布
   4. 分析权重
   5. 吃透基准价：真实基准价解析
      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
   6. 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。
6. **投标：开标注意事项与标书编制**
   1. 案例导入：12亿的集中采购是如何丢掉的
   2. 工具：开标防废标注意事项
   3. 投标文件的五大定位
      1. 法律文本
      2. 工作核心
      3. 投标载体
      4. 验收标准
      5. 形象门脸
   4. 投标文件编制如何突出亮点
      1. 寻找标书亮点的四个途径
      2. 展现标书亮点的四种方法
   5. 报价考虑多种因素
      1. 成本因素
      2. 对手因素
      3. 客户因素
      4. 目的因素
   6. 现场投标工具：某某集团公司投标报价因素分析表
7. **投标模拟演练与行动计划**
   1. 情景演练：
      1. 根据给定的招标文件，由各投标团队现场投标，现场评标打分。
   2. 每个学员用两句话概括本次培训的收获，由小组汇总
   3. 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。
   4. 评选本次培训最优学员
   5. 评选本次实战训练中标小组
   6. 颁奖