

《企业招投标管理与合同谈判》（2天）

【课程背景】

采购成本居高不下

采购效率非常的低下

如何理解招标投标法律

招标的规范流程，招标的先决条件，招标过程技巧

招标投标的法律风险分析

谈判程序和节奏如何进行？

如何把控合同条款？……

由于传统观念的羁绊和职业技能的不足，很多企业的采购人员如何完成一次招标，招标的规范流程，招标的先决条件，招标过程技巧，招标需要做哪些准备、招标的分类，谈判的技巧与合同签订，商务人员进行系统化提升。

课程采用法律条文讲述与案例穿插的方式讲授，同时结合企业案例、标书编写等辅导案例进行学习，通过学习后让学员掌握招标投标的实际操作。

【课程对象】 采购主管、采购经理、采购人员、供应人员等从事采购供应的人士

【课程时间】 2D/12H

【授课方法】 知识讲授、小组讨论、视频演示、角色扮演、情景模拟

【课程纲要】

第一部分、企业采购与招投标

日新月异的商务环境

案例分析：卡特公司采购总监的困惑

国内企业采购与招标管理的现状

案例分析：某大型企业招标发生的法律纠纷

企业采购现代角色与招投标新趋势

国际招投标的发展趋势、主要模式和运作规范

我国政府对招投标的现行政策规定与行业管理

招投标管理对企业的战略作用

第二部分、企业招投标管理

招投标的基本特征

企业招投标的项目策划与行动计划

招投标的前期准备工作

采购经理的招标工作

招投标的基本程序及流程与工作分解

- 组建工作组
- 编制招标文件
- 发布公告
- 预审文件
- 投标人报申请
- 发预审合格通知和投标邀请书
- 现场考察
- 投标文件的编写
- 投标书的送达，投标

- 开标
- 评标
- 评标原则和要求
- 中标的条件
- 评标方法
- 评标报告
- 定标
- 中标通知书
- 签订合同

企业招投标的各个步骤风险分析与防范技巧

如何防止供应商围标和串标

供应商报价类别与报价陷阱

企业招投标的合同管理

案例分析：某公司的招标合同纠纷与分析

第三部分：合同谈判

谈判专家的谈判阐释

谈判是心灵智慧

社会困境与默认协商

行为决策与博弈

谈判的不确定性因素

- 总结与利益

谈判前的“3+3”问题

谈判演练：底线与幅度

谈判风格、谈判策略分析

双赢的基础：扩大馅饼

哈佛谈判三要素：时间 VS 情报 VS 权利

分配性谈判

如何建立自己的谈判优势

如何将劣势转化为谈判优势

谈判力的误解

高级谈判过程与控制技巧

建立信任的人际关系

谈判的五大步骤

谈判前最重要的工作是什么？

谈判的 SWOT 分析与议题设定方案

翔实的步骤与方案

谈判议题设定、时间与地点选择技巧

开始谈判前的注意事项

谈判基本礼仪

谈判的语言艺术

如何识破对方谈判的陷阱

如何挖掘与判断对方底牌

谈判让步谈判矩阵

谈判核心阶段的议题把握

公司核心利益的坚持技巧

谈判过程的洞察：察言观色

谈判过程行为含义分析

谈判收尾技巧

案例演练

企业招投标的各个步骤风险分析与防范技巧

如何防止供应商围标和串标

供应商报价类别与报价陷阱

企业招投标的合同管理

案例分析：某公司的招标合同纠纷与分析