

深圳房地产和物业管理进修学院有限公司文件

深物院〔2023〕4号

关于举办《物业管理市场拓展策略与招投标实务》专题培训班的通知

各有关单位及个人：

新经济时代，物业招投标市场规模越来越大，招投标领域越来越广，竞争越来越激烈，物业管理从业者越来越需要了解招投标领域的专业知识。

服务时代，物业服务企业如何获得更大的市场份额？如何做好市场战略和策略？如何建立营销体系？如何准确理解招标文件？如何编制具有针对性的投标书？如何透明、清晰、精准地做出服务成本的预算？如何通过公平合理的服务报价获得较满意的盈利，每一环节都有非常多的知识点需要把握。

要想赢得市场，必须要拥有一整套系统的思路与方法！为进一步帮助物业企业学员全面提升市场拓展能力，分享品牌企业多年成功经验，促进行业可持续发展，响应广大企业和学员的需求，

深圳房地产和物业管理进修学院拟于3月25-26日举办《物业管理市场拓展策略与招投标实务》专题培训班。具体事项通知如下：

一、主办单位

深圳市物业管理行业协会

深圳房地产和物业管理进修学院

二、培训对象

(一) 物业服务企业分管市场领导、市场拓展经理、市场拓展专员；

(二) 有志于提升市场拓展能力的项目经理、后备项目经理等人员；

(三) 事业单位、政府、医院、学校等业态从事后勤管理的负责人及分管领导。

三、培训时间及地点

(一) 培训时间：2022年3月25日-26日，共计2天；

(二) 上课地点：深圳市福田区莲花大厦东座18楼。

四、培训纲要

第一部分 物业管理市场拓展策略

第一节 物业管理市场环境分析

第二节 物业管理市场营销策略

第三节 市场拓展组织

第二部分 物业管理投标实务

第一节 招标政策运用

第二节 投标文件组成

第三节 投标前期策划

第四节 投标工作实施

第三部分 招投标现场情境演练

第一步 开标

第二步 评标

第三步 定标

第四步 签合同

五、课程收益

(一) 品牌企业高管全面剖析物业管理新常态下行业面临的市场格局变化与挑战；

(二) 了解企业发展战略与市场战略如何对接，如何构建市场营销战略与策略；

(三) 掌握物业服务企业市场营销体系构建方法与工具；

(四) 掌握物业管理招投标政策与市场化招投标实务模式；

(五) 掌握物业管理投标操作与投标文件编写要点；

(六) 提升学员的市场战略规划、市场拓展与招投标实战能力；

(七) 系统学习和分享品牌企业市场营销管理与投标实务的成功经验；

(八) 掌握开标、评标、定标、签订合同的招投标现场流程。

六、结业考核

为了让学员充分感受招投标现场流程及注意事项，本课程结业考核将以小组为单位，按照指导老师要求制作标书，并在课程最后半天模拟招投标现场流程，进行开标、评标、定标、合同签订情境模拟，评选出中标小组。

七、培训师资简介

【韩斌】深圳房地产和物业管理进修学院客座教授，深圳市物业管理招投标专家库专家，深圳市优考评专家库专家。注册物业管理师、经济师、会计师。深圳市首届物业管理金管家大赛总冠军。主导过大型政府办公楼、住宅区、写字楼等业态的物业管理投标工作并成功中标，具有丰富的物业管理市场拓展理论知识和实战经验。

八、培训费用

培训费：1680 元/人，包括：授课费、资料费。3 人及以上 9 折优惠。

九、报名和缴费方式

(一) 报名：

即日起至 3 月 24 日止，请登录深圳进修学院官方网站：www.pmedu.com 进行网上报名，课程选择《物业管理市场拓展策略与招投标实务》专题班。

(二) 缴费：

请于3月24日前将培训费转账汇入学院账户：

账户名称：深圳房地产和物业管理进修学院有限公司

开户银行：建设银行深圳分行莲花山支行

银行帐号：4420 1560 2000 5640 2050

培训费转账时务必注明班级简称及参训人姓名或单位名称，如“招投标+张三/单位名称”。费用到账后确认报名成功，报到时请携带本人身份证。

（三）联系人及咨询电话：

张老师：座机：0755-83235761 手机：18826403939

马老师：座机：0755-83698356 手机：15019494125

特此通知。



学院服务号

深圳房地产和物业管理进修学院

2023年2月27日

