

项目管理知识:项目采购管理5 PDF转换可能丢失图片或格式  
，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/65/2021\\_2022\\_\\_E9\\_A1\\_B9\\_E7\\_9B\\_AE\\_E7\\_AE\\_A1\\_E7\\_c41\\_65423.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/65/2021_2022__E9_A1_B9_E7_9B_AE_E7_AE_A1_E7_c41_65423.htm) 12 . 3 询价

（ solicitation ） 询价包括向卖方获取如何满足项目要求的信息。此过程的工作大多数由卖方做，因而对项目来说没有花费。

12 . 3 . 1 询价的输入（ inputs to solicitation ） 1 . 采购单证文件。

采购单证文件在12.2.3.1部分讨论。 2 . 合格卖方名单

（ qualified seller lists ） 。 一些组织都维持一个卖方信息名单和文件。

这些名单一般都有卖方的相关经验和其他特点。 如果

这样名单不存在，项目小组就必须开拓自己的渠道。可从图

书馆目录、相关的区域协会，商业目录和其他类似的渠道获得

通用的信息资料。要获得特定渠道的详细信息就要付出更

多的努力，例如网站访问和与前客户通讯联系。 采购单证要

文件发送给全部或部分潜在的卖方。 12 . 3 . 2 询价的工具

和方法(tools and techniques for solicitation) 1 . 投标者会议

（ bidders conferences ） 。 投标者会议指在提出建议前

（ proposal ） 与潜在卖方的碰头会,投标者会议来确保所有潜

在卖方对采购有一个清晰、共同的理解（技术要求，合同要

求等）。对问题的答复有可能作为修订条款包含到采购单证

文件里去。 2 . 广告。现有的潜在卖方名单常常通过在普通

出版物如报纸或专门出版物如专业刊物上作广告而得到扩充

。 在一些国家（ government jurisdictions ） 某些类型的采购项目

要求公开向大众做广告(public advertising) ， 在大多数国家要

求政府合同下的子合同公开向大众做广告(public advertising of

subcontracts on a government contract)。 12 . 3 . 3 询价的输

出(output from solicitation) 1 . 建议书 ( proposals ) 。 建议书是卖方准备的文件，说明卖方提供所需产品的能力和意愿。建议书应该同相关的采购单证文件一致。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)