



mclead[®] Consulting group

Utbildning
Offentlig Upphandling

Introduktion

Gemensamma bestämmelser skall tillämpas i samband med offentlig upphandling i EU. Det innebär att företag kunniga i hur man gör affärer med offentlig sektor får tillgång till denna enorma inre marknad som år 2002 inom EU uppskattades till 9000 miljarder kronor och den svenska marknaden som uppskattas till ca 700 miljarder !

Mål

Programmet syftar till att ge dig och ditt företag strategier och metoder för att på ett säkert sätt genomföra och vinna offentliga affärer.

Metod

Teoretiska moment varvas med praktiska övningar, "learning-by-doing", hela tiden med det enskilda företaget i fokus.

Analys

För att få en uppfattning om förmågan att lyckas i den offentliga marknaden gör vi tillsammans med er en situationsanalys. Den beskriver företagets nuläge och egna förutsättningar att genomföra offentliga affärer.

Resultat

Under programmets gång skall deltagande företag ha gått igenom samtliga förutsättningar och i möjligaste mån också lämnat minst ett offentligt anbud.

Genomförande

Programmet genomförs under 2 - 4 månader fördelat på 3 heldagsseminarier och eget arbete med individuell handledning av erfarna konsulter. Teori omsätts i praktik, baserat på ditt företags verklighet.

Certifikat

Godkända deltagare som genomfört hela processen får ett certifikat utfärdat av Exportrådet som bevis på sin kompetens.

Nätverk

Upplägget innebär att du och ditt företag träffar och samverkar med andra i samma situation. Det har visat sig att detta ger många av deltagarna nya och värdefulla branschöverskridande affärskontakter. Mer än 200 företag har genomgått programmet med mycket bra resultat.

Vem vänder sig utbildningen till

Utbildningen vänder sig säljande personal och affärsutvecklare i mindre och medelstora företag som vill nå den offentliga marknaden i Sverige eller utomlands.

Konsultstöd

Genom hela programmet har ni tillgång till en erfaren upphandlingskonsult som coach och handledare.

Verktyg och IT-stöd

Vi har etablerat samarbete med marknadens alla aktörer för bevakningstjänster av offentliga upphandlingar, tex. Opic och Anbudsjournalen och är uppkopplade via internet mot dessa tjänster under utbildningen.

Arbetsmaterial

Ett omfattande arbetsmaterial och dokumentation ingår på CD-ROM och via projektets webbplats. Uppdatering av materialet sker kontinuerligt och ger dig ytterligare stöd i ditt fortsatta arbete.

Tidsåtgång

Gemensamma arbetsmöten - 3 heldagar
Eget arbete med konsultstöd efter behov
Processtid 2 - 4 månader

Kursinnehåll

Programmet är uppdelat i fyra separata avsnitt och kan genomföras som en helhet med slutmålet att uppnå certifieringsnivån eller i valfria delar för att öka din kompetens och som ger dig och ditt företag större möjligheter att vinna offentliga kontrakt.

Steg 1:

SITUATIONSANALYS (på företaget)

Som ett första steg gör vi om så önskas tillsammans med er en analys av företagets grundläggande förutsättningar och marknadsposition vad gäller den offentliga marknaden, nationellt och internationellt. Normal tidsåtgång för analysen är en halv konsultdag och då ingår även en skriftlig rapport som bildar underlag för det fortsatta arbetet.

Steg 2: INTRODUKTIONSDAG

- Den offentliga kunden.
- Regelverk (LOU).
- EU-direktiv.
- Kommunikation med myndighet. Problemställningar.
- Internationella och nationella anbud.
- Offentlighet och överprövning.
- Bevakning av upphandlingsmarknaden.
- Att söka i databaser.

Steg 3: UNDERLAG och ANBUD

- Egna förutsättningar och marknadsförutsättningar.
- Affärsprocessen i det egna företaget med fokus offentlig marknad.
- Förfrågningsunderlaget.
- Analys av upphandlarnas krav.
- Kriterier för utvärdering.
- Krav på leverantör.
- Praktiskt anbudsarbete.
- Checklistor.
- Vanliga fel i anbudet.
- Kontrakt och avtal.

Steg 4: REDOVISNING

- Företagspresentationen.
- Redovisad säljprocess och organisation.
- Valda verktyg för sökning och bevakning av upphandlingar.
- Vårt anbud och affärsanalys.
- Kvalitetssäkring.
- Uppföljning och utvärdering.
- Summering och certifiering.
- Gästföreläsning.

Föreläsarna

Kursen ges av föreläsare med spetskunskap, stor erfarenhet och god pedagogisk förmåga. Samtliga föreläsare har praktisk konsulterfarenhet och kan bidra med exempel från verkliga situationer.

Kursavgift

Pris per deltagare är 1.900 kr per dag. Konsulthjälp bokas efter behov. I avgiften ingår dokumentation och verktyg för bevakning av upphandlingar.

Kursutvärdering

I slutet av utbildningen genomförs en kursutvärdering, vars resultat ligger till grund för fortlöpande förbättring av kursen. Vid företagsinterna kurstillfällen skickas en sammanställning av kursutvärderingarna till beställaren som en bekräftelse på uppnått resultat.

Mer information och anmälan

Kontakta Sten Rönnbom
tel. 0703-526765, 031-933797
e-mail sten@mclead.se
eller gå in på www.mclead.se