



Upphandlingskompetens – Kursupplägg

Dag 1

Grunder i den offentliga upphandlingen

Utbildningen riktar sig till leverantörer som vill sälja till offentlig sektor. Deltagarna får en inblick i de regelverk som styr den offentliga upphandlingen och hur man som leverantörer skall förhålla sig till de offentliga köparna.

Utbildningen kräver inte några förkunskaper och riktar sig till dig som bara har liten erfarenhet av offentlig upphandling. Eller ingen alls!

Programinnehåll:

- Köparna – vilka organisationer omfattas av lagen om offentlig upphandling, LOU?
- Genomgång av viktiga delar i LOU
- Närliggande lagar som tar upp sekretess – avtal – konkurrens
- Upphandlingsprocessen, de olika faserna och vad som styr utfallet i respektive fas
- Upphandlingsinformation – var finns affärsmöjligheterna publicerade?
- Vad står det egentligen i förfrågningsunderlaget?
- Nödvändig dokumentation
- Så enkelt är det
- Ordlistor
- Checklistor

Dag 2

Vägen till ett vinnande anbud

Att framgångsrikt bearbeta offentlig sektor och vinna upphandlingar kräver ett strukturerat arbete med långsiktigt uppsatta mål. Fokus läggs mer på anbudsprocessen och vad som kännetecknar ett vinnande anbud.

Programinnehåll:

- Strategi och taktik
- Organisation och struktur
- Förfrågningsunderlaget
- Det vinnande anbudet
- Presentation och förhandling
- Juridiska processer
- Avtalet

Dag 3

Workshop

Deltagarna får i förväg en access till en nationell databas med samtliga nu pågående upphandlingar i Sverige. Uppdraget är att leta en upphandling per deltagare för att påbörja ett första arbete med att tolka förfrågningsunderlag och skissa på en offert.

Programinnehåll:

- Presentation av vald affär
- Grupparbete
- Finns oklarheter finns i underlaget?
- Vilka förutsättningar finns för offertarbete?
- Samarbete med andra företag
- Omvärldsanalys, behövs det?
- Skiss till ett anbud
- Diskussion om angreppssätt och presenterat resultat