



Inbjudan till Managementprogram

Offentligheten som kund

Managementgruppens syfte och mål

Syftet med Managementgruppen är att stimulera mindre, innovativa företag att i större utsträckning delta i offentliga upphandlingar genom att lämna anbud. Många innovativa företag skulle dels kunna få större avsättning för sina produkter eller tjänster genom att delta i offentliga upphandlingar, dels kunna bidra till mer innovativa lösningar för det offentliga för ett bättre upphandlingsresultat.

Målet är att deltagarna ska få grundläggande kunskaper i offentlig upphandling och anbudsskrivning så att de kan delta i och vinna kontrakt i offentliga upphandlingar. Vidare får deltagarna gå igenom grundläggande frågeställningar kring hur de kan bedriva ett framgångsrikt entreprenörskap.

PROGRAM

Workshop I: 26-27 mars, (start kl 12:00 avslut dag 2 lunch)

Inledning och presentation av programmet

- Presentation av programmet (programmet presenteras tillsammans med deltagande föreläsare – Carina Schärberg – Liu, Kenth Ericsson och Magnus Josephsson - OPIC)
- Entreprenörskap i tiden (offentlig sektor som kund vs privat sektor, marknadssegmentering, tillväxt och organisation – entreprenörskap - Kenth Ericsson, OPIC)
- Praktiska processer för informationsinhämtning (Kenth Ericsson – OPIC)

Grunderna i offentlig upphandling (Magnus Josephsson, OPIC)

- Varför offentlig upphandling? (bakgrund till upphandlingslagstiftningen)
- Offentligheten som kund (kort genomgång och beskrivning av den offentliga kunden)

- Vad en leverantör måste veta om upphandlingslagarna (genomgång av de viktigaste delarna av upphandlingslagarna)
- Anskaffningsprocessen (genomgång av anskaffningsprocessen inkl planeringsfasen, upphandlingsfasen och förvaltningsfasen)
- Summering av etappen och fortsättning

Workshop 2: (23 april, kl 13:00-19:00)

Framgångsrik försäljning mot offentlig sektor (Magnus Josephsson, OPIC)

- Kort repetition av förra etappen (de viktigaste delarna av förra etappens undervisning tas upp tillsammans med eventuella kvarvarande frågor)
- Redovisning och diskussion av hemuppgifter (genomgång och diskussion)
- Anskaffningsprocessen ur säljarens perspektiv (genomgång)
- Marknadsanalys och försäljning (genomgång av metoder och strategier)
- Förfrågningsunderlaget (genomgång av vad ett förfrågningsunderlag bör innehålla)
- Analys av förfrågningsunderlag (workshop med övningar och exempel)
- Summering av etappen och fortsättning

Workshop 3: (13 maj, kl 13:00-19:00)

Skapa attraktiva anbud (Magnus Josephsson, OPIC)

- Kort repetition av förra etappen (de viktigaste delarna av förra etappens undervisning tas upp tillsammans med eventuella kvarvarande frågor)
- Redovisning och diskussion av hemuppgifter (genomgång och diskussion)
- Anbudsmetodik (organisation, omvärldsbevakning, anbudsanalys, formalia)
- Företagspresentation (disposition, formuleringar, budskap)
- Hur ser vinnande anbud ut? (workshop med analys av ett antal vinnande anbud)
- Hur agerar man efter tilldelningsbeslut? (regler, metoder, policy, rättsfall)
- Summering av etappen och fortsättning

Workshop 4: 3 juni, kl 13:00-19:00)

De nya upphandlingsreglerna (Magnus Josephsson, OPIC)

- Kort repetition av förra etappen (de viktigaste delarna av förra etappens undervisning tas upp tillsammans med eventuella kvarvarande frågor)
- Redovisning och diskussion av hemuppgifter (genomgång och diskussion)

- Varför nya upphandlingsregler? (bakgrund till de nya upphandlingsreglerna)
- Vad en leverantör måste veta om de nya upphandlingslagarna (genomgång av de viktigaste nyheterna, inkl ramavtal, i de nya upphandlingslagarna som gäller från 1 jan 2008)
- Andra regler som styr och påverkar offentlig upphandling (översiktlig genomgång av bestämmelser i bl a sekretesslagen, brottsbalken)
- Vad kommer sedan? (översiktlig genomgång av de frivilliga bestämmelserna i upphandlingsdirektiven samt det nya rättsmedelsdirektivet som föreslås införas under 2010)
- Summering av etappen
- Avslutande redovisning från utbildningsdeltagarna om hur de har tillgodogjort sig kunskaperna och strukturerat sina interna processer för deltagande i offentlig upphandling och utveckling av sitt entreprenörskap. (*Carina Schärberg – Liu, Kenth Ericsson och Magnus Josephsson - OPIC*)
- Summering av hela programmet och avslutning (*Carina Schärberg – Liu, Kenth Ericsson och Magnus Josephsson - OPIC*)

Managementledare

Kenth Ericsson, Opic AB
Magnus Josephsson, Opic AB

Pris

Kostnaden är 10 000 kr, exklusive moms, per företag, inkluderande två representanter per företag. Till deltagaravgiften kommer kostnader för logi, mat, m m.

Max nio företag kommer att kunna erbjudas plats.

Eventuella **frågor** besvaras av **Carina Schärberg**, 013-281316, carina.scharberg@liu.se.
Anmälan skickas till **Ann-Christine Forsberg**, ann-christine.forsberg@liu.se senast den **18 mars**.