TECHNICAL
EDUCATION
ACADEMY

Школа бизнеса и управления

ПРОГРАММА КУРСА

000218

PSCM006 - Управление тендерами и оценкой предложений

Закупка товаров, работ и услуг является основным компонентом бюджета любой компании и часто стоит на первом или втором месте в статье расходов.



Учись у Лучших в Своем Деле!

О программе

Средний уровень

Зачем этот курс

Закупка товаров, работ и услуг является основным компонентом бюджета любой компании и часто стоит на первом или втором месте в статье расходов. Поэтому необходимо обеспечить прозрачность, возможность учета и справедливость в процессе закупок. Успешное участие в торгах — это не аукцион, речь идет о получении самой низкой цены от лучшего поставщика по справедливому контракту с обоснованными решениями.

Курс будет полезен для всех специалистов, которые занимаются проведением торгов и закупками товаров, работ и/или услуг. На семинаре будут подробно рассмотрены этапы полного цикла закупок, включая основные принципы на каждом этапе процесса, тендерную документацию, вопросы оценки и правовые аспекты подтверждения участия в тендере и присуждения контракта.

Для кого и в чём польза

Этот практический промежуточный курс предназначен для профессионалов, которые отвечают за определение требований, процесс или оценку торгов, закупку, контракты, закупки и поставку, соглашения об уровне обслуживания и стратегические союзы/партнерства/совместные предприятия.

Чему вы научитесь

- Определять свою стратегию закупок
- Планировать и управлять конкурентными торгами
- Определять, оценивать и управлять рисками закупок
- Создавать и управлять возможностью торговаться с позиции силы для получения более выгодного предложения
- Выбирать и применять альтернативные подходы к определению пользовательских требований
- Подготавливать эффективный запрос предложений и способствовать получению наилучших ответов
- Разрабатывать правильные критерии оценки
- Проводить оценку наиболее эффективным образом
- Обрабатывать результаты процесса конкурсных торгов
- Эффективно проводить опрос участников торгов, с которыми не был заключен контракт

Содержание программы

Модули 01–02

01 Обзор заключения договоров и проведения тендера

- Определение тендера
- Этапы заключения контрактов
- Подготовка и проведение тендера
- Присуждение контракта и администрирование
- Определение проведения торгов
- Цель проведения торгов
- Альтернативы проведения торгов
- Методы предварительной квалификации
- Важность внутренней оценки стоимости
- Роль и сила переговоров

02 Подготовка к тендеру

- Разработка тендерной стратегии
- Создание тендерного плана
- Риски проведения торгов
- Различные виды контрактов
- Единовременно выплачиваемая сумма
- Фиксированная цена
- Контракты с возмещением затрат
- Контракт с условием оплаты по фактическому объему выполненных работ
- Другие виды контрактов
- Определение требований
- Установление объема работ
- Планирование процесса оценки
- Определение поставщиков
- Разработка тендерной документации
- Приглашение к участию в торгах
- Условия и положения
- Инструктаж по проведению торгов
- Выбор критериев оценки/присуждения контракта

Содержание программы

Модули 03–04

03 Технико-коммерческая оценка

- Прием и открытие тендерных предложений
- Методы проведения оценки
- Процесс оценки
- Оценка тендерных предложений
- Шкала оценок
- Уточнение тендерных предложений для облегчения оценки
- Определение результатов
- Матрица соответствия
- Определение результатов технической заявки
- Отчет об оценке
- Финансовая оценка
- Документация

04 Заключение контракта

- Присуждение контракта
- Инструктаж после присуждения контракта и разработка плана мобилизации
- Опрос участников торгов, с которыми не был заключен контракт
- Сообщение результатов - в организации и за ее пределами
- Работа с тендерными гарантиями и гарантиями выполнения обязательств
- Рассмотрение спорных вопросов о присуждении контракта
- Работа по соглашениям о намерении до заключения контракта
- Управление изменениями до заключения контракта

Предварительные требования

- Базовые знания в области контрактов, тендеров, закупок

Участие и контакты

Участие в программе

Чтобы уточнить даты, формат проведения, стоимость и условия участия, обратитесь в Академию и укажите код курса 000218.

Обучение для команды

При обращении укажите задачи предприятия, должности участников, размер группы, предпочтительные сроки и место проведения. Эти сведения помогут обсудить подходящий вариант обучения.

Подготовка к участию

Перед записью ознакомьтесь с разделом «Предварительные требования» в этой программе.

Обсудить обучение

mail@tecedu.org
www.tecedu.academy

Учись у Лучших в Своем Деле!