

«Διαδικασίες Υποβολής Διαγωνισμών & Αξιολόγησης Προσφορών» Advanced Tendering and Bid Evaluation

Διάρκεια Σεμιναρίου: 12 ώρες

Απευθύνεται:

- Διευθυντές και Στελέχη Προμηθειών
- Διαχειριστές Έργων
- Διαχειριστές Συμβάσεων
- Επαγγελματίες Νομικών και Υπηρεσιών Συμμόρφωσης
- Οποιονδήποτε εμπλέκεται στη διαχείριση προμηθειών και συμβάσεων

Στόχος Εκπαιδευτικού Προγράμματος:

Το σεμινάριο έχει σχεδιαστεί για επαγγελματίες που ασχολούνται με τις προμήθειες, τη διαχείριση έργων και τη διαχείριση συμβάσεων που επιδιώκουν να ενισχύσουν την τεχνογνωσία τους σε προηγμένες διαδικασίες υποβολής προσφορών και αξιολόγησης προσφορών. Οι συμμετέχοντες θα γνωρίσουν τρόπους βελτιστοποίησης των εγγράφων διαγωνισμού, τη διαχείριση τεχνικών και εμπορικών αξιολογήσεων και τη διαμόρφωση αποτελεσματικών συμβάσεων.

Το σεμινάριο συνδυάζει θεωρητικές γνώσεις με πρακτικές στρατηγικές, εξοπλίζοντας τους συμμετέχοντες με τις γνώσεις και τις δεξιότητες που απαιτούνται για την επιτυχημένη προμήθεια έργων και τη διαχείριση συμβάσεων.

Εισηγητής:

Τσάκωνας Μιχάλης | Κάτοχος MBA από το Πανεπιστήμιο του Sunderland και BSBA Marketing από το Western International University (London). EJLog, Senior Business and Logistics Consultant με εμπειρία στην δια βίου μάθηση ενηλίκων

ΘΕΜΑΤΟΛΟΓΙΑ

Οφέλη από τη συμμετοχή:

Οι συμμετέχοντες θα αποκτήσουν ολοκληρωμένη γνώση των προηγμένων διαδικασιών υποβολής προσφορών, των τεχνικών αξιολόγησης των προσφορών και των αποτελεσματικών όρων των συμβάσεων. Μέχρι το τέλος του σεμιναρίου, οι συμμετέχοντες θα είναι εξοπλισμένοι με πρακτικά εργαλεία και στρατηγικές για την πλοήγηση σε πολύπλοκες διαδικασίες προμηθειών, τον μετριασμό των κινδύνων και τη βελτιστοποίηση της διαχείρισης συμβολαίων.

Ενότητα 1 – Βέλτιστες Πρακτικές στα Έγγραφα Διαγωνισμού

- **Η Διαγωνιστική Διαδικασία:** Η διαδικασία υποβολής προσφορών, από τον εντοπισμό της ανάγκης Προμήθειας έως την ανάθεση της σύμβασης, διασφαλίζοντας γερές βάσεις για αποτελεσματικές προμήθειες.
- **Αναζήτηση εκδηλώσεων ενδιαφέροντος:** Μέθοδοι και στρατηγικές για την πρόσκληση εκδηλώσεων ενδιαφέροντος από πιθανούς πλειοδότες, ενισχύοντας τη δέσμευση.
- **Μεθοδολογίες προεπιλογής:** Κατανόηση τεχνικών για την αξιολόγηση και την προεπιλογή πιθανών προσφερόντων, μετριάζοντας τους κινδύνους από την αρχή.
- **TCO – Συνολικό κόστος ιδιοκτησίας:** Η έννοια του Συνολικού Κόστους Ιδιοκτησίας, υπολογίζοντας και λαμβάνοντας υπόψη το πλήρες φάσμα των δαπανών για τη λήψη τεκμηριωμένων αποφάσεων.
- **Ο ρόλος της διαπραγμάτευσης:** Οι Στρατηγικές διαπραγμάτευσης και ο κεντρικός ρόλος τους στην επίτευξη ευνοϊκών αποτελεσμάτων στη διαδικασία υποβολής προσφορών.

Ενότητα 2 – Βελτιστοποίηση των Εγγράφων Διαγωνισμού

- **Περιεχόμενα του πακέτου προσφορών:** Τα κρίσιμα στοιχεία για ένα ολοκληρωμένο πακέτο προσφορών, διασφαλίζοντας σαφήνεια και διαφάνεια.
- **Καθορισμός της Απάντησης που Απαιτείται από τους Προσφέροντες:** Η δημιουργία προσδοκιών και ευθυγράμμισης των προσφορών με τους στόχους του έργου και τα κριτήρια αξιολόγησης.
- **Βασικές ρήτρες στο προσχέδιο Όρων και Προϋποθέσεων:** Οι βασικές ρήτρες που είναι απαραίτητες για ισχυρές συμβάσεις, διασφαλίζοντας τη νομική συμμόρφωση.
- **Εγγύηση προσφοράς, ασφάλεια απόδοσης σε δημόσιους διαγωνισμούς:** Κατανόηση και εφαρμογή μέτρων ασφάλειας προσφοράς και απόδοσης αποτελεσματικά για τον μετριασμό του κινδύνου.
- **Πρόβλεψη και μείωση του κινδύνου αλλαγής πεδίου εφαρμογής:** Ανάπτυξη στρατηγικών για τον εντοπισμό, τη διαχείριση και την ελαχιστοποίηση του αντίκτυπου των αλλαγών πεδίου εφαρμογής

Ενότητα 3 – Διαχείριση της Τεχνικής και Οικονομικής Προσφοράς

- **Ο Σκοπός της Αξιολόγησης Προσφορών:** Κατανόηση των στόχων και των στόχων της αξιολόγησης των προσφορών, διασφαλίζοντας την ενδελεχή αξιολόγηση της καταλληλότητας των προσφερόντων.
- **Χαμηλότερη τιμή ή καλύτερη σχέση τιμής απόδοσης:** Η λεπτή ισορροπία μεταξύ της επιλογής της χαμηλότερης τιμής και της επιλογής της προσφοράς που προσφέρει την καλύτερη σχέση ποιότητας/τιμής.
- **Στάδια της αξιολόγησης:** Η διαδικασία αξιολόγησης προσφορών σε συστηματικά στάδια, ενισχύοντας τη συνεργασία μεταξύ των μελών της ομάδας αξιολόγησης.
- **Επιλογή κριτηρίων αξιολόγησης και ανάθεσης:** Τα κατάλληλα κριτήρια, σταθμίζοντας τα με βάση τη σχετική σημασία τους στη συνολική αξιολόγηση.
- **Προσεγγίσεις αξιολόγησης προσφορών:** Μεθοδολογίες για την αξιολόγηση των προσφορών, λαμβάνοντας υπόψη τόσο ποσοτικούς όσο και ποιοτικούς παράγοντες.

Ενότητα 4 – Πολιτικές Συμβάσεων και Διαχείριση Συμβολαίων

- **Διαμόρφωση της Συμβατικής Προσέγγισης:** Στρατηγικές προσεγγίσεις για τη διαμόρφωση συμβάσεων ευθυγραμμισμένες με τους στόχους του έργου, με έμφαση στην αποτελεσματική επικοινωνία και συνεργασία.
- **Αναγνώριση και μείωση κινδύνων που σχετίζονται με στρατηγικές σύναψης συμβάσεων:** Πιθανοί κίνδυνοι που συνδέονται με διαφορετικές στρατηγικές σύναψης συμβάσεων και τα σχέδια συνεχούς παρακολούθησης και μετριασμού κινδύνου.
- **Επιλογή του κατάλληλου τύπου σύμβασης:** Κατανόηση διαφόρων τύπων συμβολαίων, συμπεριλαμβανομένων των συμβάσεων κατ' αποκοπή ποσού, σταθερής τιμής, χρόνου και υλικών, τιμής μονάδας, κόστους συν και ημερήσιας τιμής, αξιολογώντας την καταλληλότητά τους για διαφορετικά έργα.

Ημερομηνίες & Ώρες Υλοποίησης:	<ul style="list-style-type: none">• Σάββατο, 30 Νοεμβρίου 2024 09:30 -15:30• Σάββατο, 07 Δεκεμβρίου 2024 09:30 -15:30
Κόστος Webinar:	280,00€



Epsilon Net A.E με αριθμό Γ.Ε.ΜΗ. 38383705000
Πληροφορίες – Εγγραφές: 211 500 7000 & 231 098 1700
E mail: info@epsilonontraining.gr