

גישה זוכה כיצד להתמודד ולנצח במכרזים

מטרת הקורס: לפרוץ את החסמים והחששות של בעלי עסקים קטנים ובינוניים בפנייתם להשתתפות במכרזים ציבוריים. בקורס תלמדו כלים ושיטות כיצד להתמודד עם הגשת מכרזים ציבוריים, להרחיב את בסיס הלקוחות הקיים, להיחשף בפני חברות עוגן ופלחי שוק חדשים, וכפועל יוצא להגדיל את היקף המכירות של העסק!

קהל יעד: בעלי עסקים קטנים ובינוניים, מנהלים בארגונים, מנהלי כספים, אנשי שיווק, אנשי סחר, מנהלי רכש ואנשי רכש, וכל מי שנוגע בפעילות העסקית והמסחרית של העסק ומעוניין להגדיל את בסיס לקוחותיו והמחזור הכספי של העסק באמצעות כניסה לעולם המכרזים הציבוריים.

5 שעות אקדמיות למפגש, 30 ש"א לקורס, 480 ₪

פירוט	נושא	מפגש
<ul style="list-style-type: none"> • עקרונות, מטרות, זכויות וחובות, מצד המשתתפים ומצד מוציאי המכרז • הבחנה בין סוגי מכרזים: מכרז פומבי, סגור, מכרזי זוטא, ספק יחיד קול קורא וכו' • שיטות מכרזים – מכרזי מעטפות, מכרז מקוון דינאמי עולה/יורד, טיוואני, BOT ועוד • בניית תשתיות של העסק לקראת החשיפה מול הגופים הציבוריים: מסמכי העסק, פרופיל חברה, פולדר עסקי, טבלת ממליצים, אמצעי חשיפה למנועי צמיחה וכיו"ב 	מכרזים ציבוריים	<p>1</p> <p>6.6.24</p>
<ul style="list-style-type: none"> • היכרות עם מאגרים של משרדי ממשלה/חברות ממשלתיות • היכרות עם מאגרים של רשויות, מועצות מקומיות, מועצות אזוריות וכו' • סימולציות רישום למאגרים בהתאמה (עפ"י מידע מראש) של כל אחד מבעלי המקצועות בקורס • עסקאות בל"מ • היכרות עם יוצר הליכים לרכש מקוצר (חשב כללי של האוצר) 	מאגרי ספקים	<p>2</p> <p>13.6.24</p>
<ul style="list-style-type: none"> • שאלות הבהרה • משמעויות וחשיבות תנאי סף – כיצד להתנהל ולהתמודד במצבים מאתגרים • הליך RFI • הליך בקשות להצעת מחיר • קריאה וניתוח מכרזים • תמחור מכרזים • מודיעין עסקי 	קריאה, ניתוח והגשת מכרזים	<p>3</p> <p>20.6.24</p>

<ul style="list-style-type: none"> • קריאה וניתוח מכרזים – החל משלב פרסום המכרז עד להגשתו, לרבות: <ul style="list-style-type: none"> - איתור המכרזים - בחינת התאמה לעסק - GO – NO GO - כיצד לארגן את כל המסמכים והאישורים הרלוונטיים - תמחור המכרז - דגשים חשובים בהכנה ובהגשה (הגשה פיזית ומקוונת) 	<p>סימולציה בהגשת מכרז</p>	<p>4 27.6.24</p>
<ul style="list-style-type: none"> • היכרות עם אתר הסחר האלקטרוני של משרד הביטחון (מנהל הרכש) ותחילת תהליך רישום למשרד הביטחון • רישום למנהל הרכש הממשלתי / יוצר הליכים לרכש מקוצר • רישום למאגרי ספקים של רשויות • רישום למאגרי ספקים של חברות ממשלתיות 	<p>רישום למאגר ספקים</p>	<p>5 4.7.24</p>
<ul style="list-style-type: none"> • מתן כלים בסיסיים בתהליך משא ומתן • תהליך הכנה לקראת מו"מ • טקטיקות ואסטרטגיות שונות בניהול משא ומתן • מודל SWOT בהליכי מו"מ • משא ומתן טלפוני / בדואר אלקטרוני • עשה ואל תעשה במשא ומתן • שפת גוף בניהול מו"מ • משא ומתן עם תרבויות שונות • סיכום הקורס 	<p>ניהול משא ומתן (מגזר ציבורי ועסקי)</p>	<p>6 11.7.24</p>