

מכרזים ומשא ומתן

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: המעוניינים לקדם בעסק/ארגון כניסה או התייעלות בנושא הגשת מכרזים ציבוריים. לדוגמא: בעלי עסקים קטנים ובינוניים, מנהלי חברות, אנשי סחר, מנהלי רכש ועוד.

5 שעות אקדמיות למפגש, 20 ש"א לקורס, 200 ₪

פירוט	נושא
• עקרונות, מטרות, זכויות וחובות (מצד המציע ומצד מוציא המכרז) • הבחנה בין סוגי מכרזים: מכרז פומבי, סגור, מכרזי זוטא, ספק יחיד, קול קורא • שיטות מכרזים – מכרז מעטפות, מכרז מקוון • דינאמי עולה/יורד, BOT, וכו' • בניית תשתיות של העסק: פרופיל חברה, פולדר עסקי, אמצעי חשיפה למנועי צמיחה וכו"ב	מכרזים ציבוריים
• היכרות עם מאגרים של משרדי ממשלה/חברות ממשלתיות • היכרות עם מאגרים של רשויות, מועצות מקומיות, אזוריות וכו' • סימולציות רישום למאגרים בהתאמה (עפ"י מידע מראש) של כל אחד מבעלי המקצועות שישתתפו בסדנה • מנהל הרכש הממשלתי ומשק וכלכלה	מאגרי ספקים
• שאלות הבהרה – משמעויות וחשיבות • תנאי סף – כיצד להתנהל במצבים מאתגרים • הליך RFI • הליך בל"מ (בקשות להצעת מחיר) • קריאה וניתוח מכרזים • תמחור מכרזים • מודיעין עסקי • סימולציה על מכרזים – GO NO GO	קריאה, ניתוח והגשת מכרזים
• מתן כלים בסיסיים בתהליך משא ומתן • תהליך הכנה לקראת מו"מ • טקטיקות ואסטרטגיות שונות בניהול מו"מ • מתי ועל מה ננהל מו"מ • משא ומתן טלפוני / בדואר אלקטרוני • עשה ואל תעשה במשא ומתן • משא ומתן עם תרבויות שונות	סדנת ניהול משא ומתן