

PRAKTISK INFORMATION

Förkunskaper

Utbildningen vänder sig till dig som har en eftergymnasial utbildning och minst 5 års arbetslivserfarenhet. Lång praktisk erfarenhet kan kompensera avsaknad av teoretiska meriter. Boka personligt möte för rådgivning. Du som söker ska ha, eller vara på väg att få, projekt- eller verksamhetsansvar, arbeta i ett stort eller medelstort företag som har offentlig sektor som en del av sin kundbas.

Omfattning

12 dagar under ca 6 månader parallellt med ditt ordinarie arbete, 6x2 dgr var fjärde vecka. Parallellt med utbildningen genomförs ett individuellt affärsprojekt under handledning av IHM. Arbetet presenteras både muntligt och skriftligt.

Avgift

59 900 SEK exkl moms. Litteratur ingår.

Certifikat

Efter avslutade studier och godkänt affärsprojekt erhålls ett certifikat.



Visma OPIC AB är Sveriges största företag inom upphandlingsområdet. Verksamheten innefattar informationstjänster, utbildning, konsulttjänster och elektroniska upphandlingssystem. Med lång erfarenhet, kompetenta lärare och mycket hög kundnöjdhet har OPIC marknads bredaste utbud av kurser i offentlig upphandling för anbudsgivare. Grundkurser, specialkurser och seminarier, såväl som Public Bid Manager, ger en helhetslösning för dem som vill vinna rätt upphandlingar och göra framgångsrika affärer med offentlig sektor.

IHM Business School erbjuder affärsutbildningar inom marknadsföring, ledarskap, ekonomi och kommunikation. På IHM utbildas deltagarna för näringslivet av näringslivet. Allt lärande sker under realistiska och affärsmässiga former och ger insikter om hur och varför, inte bara vad som krävs för att bli framgångsrik i näringslivet. Genom att varva teori med praktik, lösa egna utmaningar och genomföra simuleringar blir inläringen effektiv och inspirerande.

Public Bid Manager

Så gör du framgångsrika affärer inom business-to-government

OPIC™

IHM  BUSINESS SCHOOL
STOCKHOLM • GÖTEBORG • MALMÖ

OPIC™

IHM  BUSINESS SCHOOL

Public Bid Manager

Var femte affär i Sverige sker mot offentlig sektor, som köper varor och tjänster för ca 500 miljarder kronor per år. Dessa inköp styrs av lagen om offentlig upphandling - en marknad inom EU som omfattar svindlande 13 000 miljarder kronor. För att ha bästa möjliga förutsättningar att dela på denna enorma kaka ställs höga krav på kunskaper om hur man skapar framgångsrika affärer inom business-to-government.

Public Bid Manager är en utbildning utarbetad gemensamt av IHM Business School, näringslivets affärsskola och Visma OPIC AB, det marknadsledande kunskapsföretaget inom offentlig upphandling. Till utbildningen tar du med en affärsutmaning från det egna företaget och får djup insikt och gedigen förståelse för hur du gör framgångsrika affärer med offentlig sektor som kund.

UTBILDNINGSMÅL

Public Bid Manager ger en helhetssyn på hur du utvecklar strategi, organisation och konkreta verktyg för framgångsrika affärer med offentlig sektor i takt med allt större och komplexare upphandlingar.

Efter utbildningen ska du ha:

- djup kunskap om och förståelse för, hur ni arbetar strategiskt med offentlig sektor som kund, både i Sverige och inom EU
- förståelse för vilka faktorer som skapar en framgångsrik affärsverksamhet
- insikt i hur ni identifierar och prioriterar affärsmöjligheter inom den offentliga sektorn
- stor förmåga att ta ansvar för och

proaktivt driva projekt för att nå verksamhetens mål

- kunna juridiken som gäller vid offentlig upphandling
- stärkt din och företagets säljförmåga väsentligt
- fått en tydlig struktur och logisk metodik för anbudsförfarandet.

AFFÄRSMANNASKAP

En affärsmässig helhetssyn är en viktig grund och plattform för att bygga organisationen vidare. Vi sätter affären i fokus utifrån visioner, kundens perspektiv och ett lönsamhetsperspektiv. Du får ett helhetsperspektiv på en framgångsrik affärsverksamhet utifrån marknadsföring, ekonomi, organisation och ledarskap.

OFFENTLIG SEKTOR SOM KUND

Att arbeta med business-to-government ställer krav på organisationen. I denna modul går vi igenom processen och vad som krävs i arbetssättet för offentlig upphandling. Vilka organisatoriska förutsättningar måste vara på plats, vem är kunden och vilka andra intressenter finns runt affärsmöjligheten?

PROJEKTLEDNING

Här tar vi ett helhetsgrepp på ledning, planering och styrning av projekt som arbetsmetod för att nå verksamhetens mål. Du får kunskap om både teorier och metoder för att styra projekt samt insikter om både gruppdynamik och ledarskap i projekt.

PROAKTIV FÖRSÄLJNING

Under denna modul får du utveckla dina färdigheter i försäljning business-to-government. Vi använder konkreta exempel och metoder för att skapa de rätta förutsättningarna för en framgångsrik och proaktiv personlig försäljning.

JURIDISKA FÖRUTSÄTTNINGAR OCH RISKANALYS

Under detta block fokuserar vi på de lagar och det regelverk som omfattar offentlig upphandling samt andra regler som påverkar affären. Vi belyser också de eventuella risker som kan finnas och verktygen för att bedöma risker.

ANBUDSMETODIK

Att svara på och skriva bra anbud för att vinna affärer är ett arbete som kräver planering och struktur. Hur ser ett vinnaranbud ut och på vilket sätt kan man paketera sitt erbjudande? Hur kan man effektivisera anbudsarbetet – fler anbud på mindre tid?



AFFÄRSPROJEKT

Affärsprojektet är ett individuellt arbete som ska behandla en affär i det egna företaget, en affär med en kund från offentlig sektor. Du tar alltså med dig en affärsutmaning in i utbildningen. Genom arbetet tillämpar du nyvunna kunskaper på ett konkret fall. Affärsprojektet resulterar i en handlingsplan som direkt ska omsättas i företagets verksamhet. Arbetet löper parallellt med ordinarie undervisning.

VILL DU VETA MER?

Kom och få ett smakprov på någon av våra seminarier eller ring och prata med oss!

Fredrik Blomqvist
tel. 013-47 47 584
fredrik.blomqvist@opic.com
www.opic.com
www.ihm.se