

Basic 2

Skapa attraktiva anbud

Vad gör dig till vinnare? Fler anbud på mindre tid? Eller färre anbud men fler vunna affärer! Lär dig hitta rätt väg för ditt företag och hur ni svarar korrekt och smart!

Ur kursinnehållet

- Hur analyseras uppdraget/förfrågningsunderlaget?
- När ska du/ska du inte lämna anbud?
- Vad krävs det för organisation för att lämna anbud?
- Grundläggande krav på ett anbud.
- Hur ska du presentera företaget respektive ert erbjudande?
- Hur underlättar du för upphandlaren och andra som ska läsa?
- Hur gör vinnarna? Vi tittar på fler exempel.
- Hur undviks vanliga misstag i anbudet?

Målsättning

Efter genomförd kurs har du fått kunskaper i vad som krävs för att skapa ett attraktivt anbud som uppfyller ställda krav och som har vinnande egenskaper.

Målgrupp och förkunskaper

Företagare och säljare som vill göra affärer med offentlig sektor samt samtliga inom organisationen som på ett eller annat sätt involveras i företagets anbudsprocess. Grundläggande förkunskaper i offentlig upphandling, motsvarande OPICs Basic 1 och Basic 2.

Pris

4 500 SEK exkl. moms. Inklusive kurspärm, fika (morgon/fm/em), frukt, lunch.

Datum hösten 2010

Stockholm: 25/8, 29/9, 27/10, 24/11, 7/12

Göteborg: 20/10

Malmö: 10/11

Kursen kan även anpassas och genomföras på ditt företag. Kontakta oss för mer information!

Tid, plats, anmälan

Kursen genomförs 09.00-16.00. Plats: central lokal, meddelas vid anmälan.

Anmälan på www.opic.com, till utbildning@opic.com eller 013-47 47 585

"Det är en sak att svara rätt, men det är en annan sak att vinna med sitt anbud. Det lär du dig på denna kurs!"

Magnus Josephson,
upphandlingsjurist och kursledare

"Med rätt kunskap behövs offentlig upphandling inte vara svårt och krångligt."

Patric Pedersen,
upphandlingsjurist och kursledare

Aktuellt
Dagsfärs kunskap
i seminarieform

Basic
Komplett grundkurs
i två fristående delar.

Semi-Expert
Fördjupningskurser i
aktuella ämnen.

Expert
Public Bid Manager.
Program med IHM.

