

PUBLIC BID MANAGER VÅREN 2021 - DIGITALT

Datumplan och nyckelområden ur innehållet

Modul 1	Modul 2	Modul 3	Modul 4	Modul 5
Affärsmannaskap	Offentlig sektor som kund	Projektledning & Proaktiv försäljning	Juridiska förutsättningar	Anbudsmetodik
28 - 29 januari 2021	18-19 februari 2021	18 - 19 mars 2021	15 - 16 april 2021	6 - 7 maj 2021
<ul style="list-style-type: none"> • Grunden i affärsmannaskapet • Förstå hur omvärldsmöjligheter kan bedömas och kategoriseras • Förstå att en omvärldsmöjlighet som matchar företagets styrka är en affärsmöjlighet • Förstå produkttillväxtscykelkurvan • Förstå hur kommunikationen av ert erbjudanden kan kopplas till kundvärdet • Förstå vilka faktorer som påverkar marknadsföringsprocessens utformning • Förstå hur begreppet "ledarskap" kan göra affären mot offentlig sektor mer framgångsrik • Är den egna organisationen ett stöd eller ett hinder i upphandlingsprocessen? 	<ul style="list-style-type: none"> • Kundbegreppet • Intressentmodellen • Hur förbereds en upphandling? Från idé till budget till upphandling till avtal • Hur kartlägga kund, påverkare, användare m.fl. • Vad är typiskt för inköp i offentlig sektor • Vad skiljer inköp i privat och offentlig sektor? 	<ul style="list-style-type: none"> • Vad är projekt? När används projekt som arbetsform? • Syfte och mål • Projektets faser • Projektorganisationen och dess roller • Lönsamhetsanalys - prioritera och köra rätt projekt • Omfattning, WBS • Grovplan (Milstolpeplan) • Riskanalys • Uppföljning av projektet • Avslutet • Kundbehov • Köpprocessen • Erbjudandet • Att utveckla kundrelationen • Marknadsföra mot offentlig sektor • Skapa en proaktiv och långsiktig försäljningsmetod • Affärsutveckla med kunden • Välj rätt kunder • Utveckla relationen • Partnerskap för ökad konkurrenskraft 	<ul style="list-style-type: none"> • Centrala principer och begrepp som finns i lagen om offentlig upphandling (LOU) • LOU i anbudsgivningens och upphandlingsprocessens olika faser • Upphandlingsförfarande och tröskelvärdesberäkning • EU-direktivens och LOUs konsekvenser för offentlig upphandling • Planera anbudsgivningsprocessen från anbud till uppföljning av kontrakt och eventuellt överklagande 	<ul style="list-style-type: none"> • Erbjudande och paketering • Budskap och retorik • Löpsedelstekniken • Skapa förstasida på anbud • Hur optimeras arbetet med att skriva anbud • Kvalitetssäkra anbud

Handledning och Affärsprojekt

Handledning	Inlämning av affärsprojekt	Redovisningar av affärsrapport
Du och din handledare kommer överens om datum och tid	11 mars 2021	25 maj 2021 <small>(Separata redovisningstider kommer delas ut längre fram under utbildningen)</small>
Som hjälp på vägen erbjuds du tre handledartillfällen. Dessa tillfällen består av personlig handledning á ca 1 timme. Du och din handledare kommer överens om datum och tid. Det första handledartillfället sker tillsammans med din närmsta chef närvarande. Resterande sker efter överenskommelse med din handledare. Projektet ska vara konkret och "hands on".	Ditt arbete mailas under dagen till din handledare med kopia till: denice.honkanen@ihm.se	Vid presentationen deltar handledaren samt din närmsta chef