

PRÆKVALIFIKATION AF EU-TILBUDSGIVERE

Sådan forøger du dine chancer

Kursus

Alt for mange virksomheder ved for lidt om, hvordan de kommer i betragtning til at deltage i EU-udbud, og alt for mange tror, at prækvalifikation blot er en form sag. Det kan være en meget ubehagelig og dyr oplevelse at blive udelukket fra at afgive tilbud, og dermed blive udelukket fra et lukrativt marked i 4-5 år!

Dette kursus giver jer indsigt i EU-udbudsregler samt tips og tricks, som forøger jeres chancer for at komme i betragtning.

I får en grundig indføring i de formelle regler samt hvilke krav der kan stilles til jer og jeres virksomhed. Der lægges stor vægt på den praktiske vinkel i form af konkrete cases og værktøjer.

Kurset indeholder blandt andet:

- Introduktion til EU-udbudsreglerne
- Gennemgang af udbudsbekendtgørelser
- Hvad er konditionsmæssighed
- Typiske faldgruber og hvordan de undgås
- Få styr på erklæring og attester
- Grundig uddybning af nøglebegreber så som økonomisk, finansiel og teknisk kapacitet
- De afgørende frister
- Konsortier, underleverandører og andre samarbejds-konstellationer
- Rettigheder og pligter ved afslag på prækvalifikation

“

Et super forløb med mange værktøjer og Best Practice man kan bruge direkte i sin virksomhed

“

Kurset gav mig værktøjer og strategimetoder til at øge fokus på de vigtige elementer i tilbud



Målgruppe

Alle der er involveret i salg til den offentlige sektor. Typisk salgsledelse, sælgere, key account managers, pre-sales og bid-managers.

Kursusform

Forelæsning, diskussion og praktiske øvelser

Varighed

1 dag fra kl. 09.00 – 17.00

Sprog

Dansk

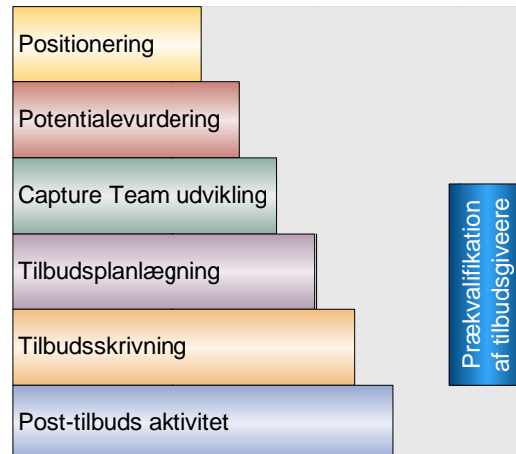
Deltagerpris

DKK. 4.875

Afholdelsessted

Kursusnr. PRT-0501 29. februar 2012, Aarhus

Kursusnr. PRT-0502 12. juni 2012, Hillerød



Kurset sætter dig i stand til at aflevere et konditionsmæssigt prækvalifikationsmateriale