

Näin myyt julkiselle sektorille 26.5.2020

Aika:

26.05.2020 klo 09.15 - 16.00

Paikka:

Kauppakamarin koulutustilat, Kalevankatu 12, 2. krs, 00100 Helsinki / 26.05.

Käytännön vinkkejä tarjouskilpailuissa menestymiseen!

Suomen julkisen sektorin vuosittaiset hankinnat ovat arvoltaan yli 30 miljardia euroa. Ne ovat myös kasvamassa ja laajenemassa uusille toimialoille. Lisäksi vuoden 2017 alussa voimaan tullut hankintalaki paransi erityisesti pk-yritysten asemaa kilpailutuksissa. Siksi viimeistään nyt kannattaa ottaa oma osansa tästä kakusta.

Yrityksen pitää tuntea hankintalain peruseriaatteen ja sen muutokset, mutta se ei yksistään riitä menestykseen. Lisäksi tarvitaan määrätietoista ja suunnitelmallista myyntityötä. Jos ensimmäinen havahtuminen tapahtuu silloin, kun tarjouspyyntö julkaistaan, ollaan usein jo auttamattomasti myöhässä. Mutta kuten "normaalissa" kaupankäynnissäkin, myös julkisten hankintojen markkinoilla proaktiivisuus yleensä palkitaan. On paljon asioita, joihin yritys voi vaikuttaa myynnin ja markkinoinnin keinoin - kunhan se huomioi markkinoiden erityispiirteet. Haasteita tuovat mm. kilpailutusaikataulujen rajoitukset aktiviteettien ajoitukseen, asiakaskunnan monimuotoisuus ja -portaisuus sekä erityistä tarkkuutta vaativa tarjousprosessi.

Kurssilla julkisiin hankintoihin paneudutaan nimenomaan yrityksen näkökulmasta. Siinä käydään lävitse, kuinka hankintalaki vaikuttaa yrityksen toimintamahdollisuuksiin ja kuinka siihen tulleet muutokset kannattaa huomioida omassa toiminnassaan. Kurssi kannustaa yrityksiä ottamaan entistä aktiivisemmän roolin ja antaa työkaluja julkisilla markkinoilla menestymiseen. Kurssi soveltuu sekä markkinoille pyrkiville että siellä jo toimiville yrityksille.

Asiantuntija(t):

Johtava yritysasiantuntija, KTM **Harri Koskinen**, Liikkeenjohdon Asiantuntijakeskus

Ohjelma:

9.15

Seminaarin avaus

asiantuntija **Janne Kettunen**, Helsingin seudun kauppakamari

9.20

Pystytkö hyödyntämään julkisten hankintojen myyntipotentialin?

- julkisten hankintojen hyvät ja huonot puolet yrityksen kannalta
- mahdollistavatko yrityksesi resurssit menestymisen julkisilla markkinoilla
- onko tuotteellasi riittävästi kilpailuetua voittaaksesi

10.30

Tauko

10.45

Mitä rajoituksia ja mahdollisuuksia hankintalaki ja sen muutokset tuovat yritykselle?

- hankintalain keskeiset kohdat
- hankintamenettelyjen erot yrityksen kannalta
- yrityksen toimintamahdollisuudet hankintaprosessin eri vaiheissa

12.00

Tauko

12.45

Miten laadit voittavan tarjouksen?

- miten vaikutat tarjouspyynnön sisältöön
- tarjouksen laadinta - tiedettä ja taidetta
- toimintavaihtoehdot kilpailutuksen ratkettua

14.15

Tauko

14.30

Miksi proaktiivisuus kannattaa myös julkisille asiakkaille myynnissä?

- monimuotoinen asiakaskunta ja sen haltuunotto
- aktiivinen myyntityö lisää menestymismahdollisuuksiasi
- näin rakennat julkisilla markkinoilla menestyvän myyntiorganisaation

Tilaisuuden kouluttajana toimii johtava yritysasiantuntija, KTM **Harri Koskinen** Liikkeenjohdon Asiantuntijakeskuksesta.

16.00

Tilaisuus päättyy

Hinta:

Jäsenetuhinta: 460,00 € + alv 24 %

Normaalihinta: 570,00 € + alv 24 %

Hintaan sisältyy:

Hintaan sisältyy koulutuksen ohella koulutusmateriaali ja ohjelmaan merkityt tarjoilut.

Yhteystiedot:

09 2286 0360, asiakaspalvelu(at)kauppakamarinkoulutus.fi

Peruutusehdot:

Ilmoittautumisen voi peruuttaa kuluitta vähintään kaksi (2) viikkoa ennen tilaisuutta. 13-7 vuorokautta ennen peruutetuista ilmoittautumisista veloitetaan 50 % osallistumismaksusta ja tämän jälkeen peruutetuista ilmoittautumisista veloitetaan koko osallistumismaksu. Helsingin Kamari Oy:llä on oikeus peruuttaa koulutustilaisuus ilman korvausvelvollisuutta ilmoittamalla asiakkaalle siitä sähköpostilla viimeistään 4 arkipäivää ennen tilaisuuden ajankohtaa. Ilmoittautumisen valmennuskokonaisuuteen tai laivaseminaariin voi peruuttaa veloituksetta väintään 21 vuorokautta ennen valmennuskokonaisuuden ensimmäisen jakson tai laivaseminaarin alkamista. 20-14 vuorokautta ennen peruutetuista ilmoittautumisista veloitetaan 50 % osallistumismaksusta ja tämän jälkeen peruutetuista ilmoittautumisista veloitetaan koko osallistumismaksu. Matka- ja ulkomaanseminaareissa noudatetaan vastuullisen matkanjärjestäjän ilmoittamia peruutusehtoja. Peruutukset on tehtävä kirjallisesti. Esteen ilmetessä voi osallistumisen luovuttaa kollegalle, osallistujamuutokset tulee tehdä hyvissä ajoin ennen tilaisuutta.

Oikeudet muutoksiin:

Pidätämme oikeuden mahdollisiin hinnan- ja ohjelmanmuutoksiin.