Программа вводного курса

«Первые шаги к гостендеру на миллион»

1. Что такое тендер?

2. Семь преимуществ участия в гостендерах для малого, семейного и микро-бизнеса.

3. Участник тендера. 10 простых требований к вашей компании, чтобы начать участвовать в гостендерах.

4. Кто такой заказчик (организатор тендера)? Бюджетные структуры и полугосударственные компании – кому лучше продавать.

5. Законодательство о тендерах. Федеральный закон № 44-ФЗ и Федеральный закон № 223-ФЗ.

6. Чем государственные тендеры (44-ФЗ) выгодно отличаются от коммерческих (223-ФЗ)?

7. Четыре фундаментальных принципа системы госзаказа:

- равный и бесплатный доступ к тендерам (для всех участников)
- единые правила борьбы (для всех претендентов на контракт)
- единые правила выбора победителя (для всех госзаказчиков)
- внешняя система госконтроля за соблюдением правил всеми участниками и заказчиками.

8. Три разновидности гостендера: конкурс, запрос котировок, электронный аукцион. Сравнительная характеристика, «плюсы» и «минусы» каждого вида. Какой вид тендера самый прибыльный и удобный? Какой вид тендера самый быстрый и малозатратный?

9. Общий обзор этапов проведения государственного тендера.

10. Правила определения заказчиком начальной (максимальной) цены контракта, выставляемой на торги.

11. Простая технология входа в рынок госзаказа. Минимальный ценовой порог входа. Масштабирование продаж.

12. Реально ли выиграть гостендер? Мифы о «тотальной коррупции». Чего боятся работники госзаказчиков? Способы воздействия на недобросовестных заказчиков. Простые способы выявления заказов «заточенных под свои фирмы».

13. Вся правда о тендерном сопровождении (тендерный аутсорсинг). Почему не стоит нанимать тендерного брокера?

14. Нужно ли принимать на работу тендерного специалиста? Критерии отбора сотрудника на работу с тендерами.