

Workshop i offentlig upphandling



Workshop i 4 delar om offentlig upphandling

Norma Advokater & IFMA bjuder in till en workshop-serie som i första hand är riktad till leverantörer som lämnar anbud eller är intresserade av att lämna anbud för varor eller tjänster i offentliga upphandlingar. Vi tror också att fastighetsägare, som är intresserade av att lämna anbud i form av hyreslokaler, kan ha stor nytta av kursen.

Under workshopen kommer advokaterna Johan Rappmann och Linus Nilsson i fyra steg att gå igenom reglerna om offentlig upphandling, nyheter och praxis på upphandlingsområdet och praktiska tips för att ni som leverantör ska lyckas bättre i framtida upphandlingar.

Upplägg

Föredrag och interaktiva moment. Stort utrymme för deltagare att välja område för diskussion och fördjupning.

Antal deltagare

Deltagarantalet kommer att vara begränsat till 10 personer, så det kommer vara ett exklusivt forum.

Det kommer också gå bra att delta via Teams.



Linus Nilsson
Advokat



Johan Rappmann
Advokat

När:

- 28 september
- 12 oktober
- 26 oktober
- 9 november

Plats:

Delta digitalt eller fysiskt

Kostnad:

4800 kr + moms

Tid: 8:00-9:30

Varje tillfälle inleds med frukost 7:30 för de som deltar fysiskt

NORMA Advokater
Parkgatan 49 i
Göteborg.

Kontakta oss vid frågor
info@ifma.se

Översiktligt preliminärt schema

Tillfälle 1 - Introduktion till workshop-serien och offentlig upphandling

- Allmänt om workshop-serien
- Introduktion till offentlig upphandling (förfaranden, principerna m.m.)
- Viktiga nyheter på upphandlingsområdet
- Diskussion om det finns något särskilt deltagarna vill ska tas upp under workshop-serien

Tillfälle 2 - Fördjupning för upphandlingsförfarandet

- Genomgång av HFD:s praxis senaste året Diskussion om hur ny lagstiftning och praxis påverkar leverantörer
- Tips på och diskussion kring arbetssätt Vanliga misstag

Tillfälle 3 - Förbättra möjligheten att vinna kontrakt

- Hur identifierar man lönsamma kontrakt/ramavtal?
- Dialog med upphandlande organisationer
- Vad ska man tänka på vid anbudsgivning?
- Aktivitetsbaserad och interaktiv genomgång av upphandlingsdokumentets beståndsdelar och tips på hur leverantören bör arbeta (utifrån upphandlingsregelverket och det som gått igenom tidigare)

Tillfälle 4 - Möjliga åtgärder när leverantören inte vann kontraktet

- Tilldelningsbeslut och övriga utvärderingsdokument
- Konkurrenternas anbud och sekretess
- Dialog med den upphandlande organisationen
- Överprövning av upphandling och avtals giltighet
- Uppsamling och frågor från deltagarna