KAUPPAKAMARI | KAUPPA

03.11.2021 | Helsinki, Kauppakamarin koulutustilat

Näin myyt julkiselle sektorille 3.11.2021

Hybriditoteutus: Striimi & Helsinki, Kauppakamarin koulutustilat

Käytännön vinkkejä tarjouskilpailuissa menestymiseen

Suomen julkisen sektorin vuosittaiset hankinnat ovat arvoltaan yli 30 miljardia euroa. Ne ovat myös kasvamassa ja laajenemassa uusille toimialoille. Lisäksi muutaman vuoden voimassa ollut hankintalaki on parantanut erityisesti pk-yritysten asemaa kilpailutuksissa. Siksi viimeistään nyt kannattaa ottaa oma osansa tästä kakusta.

Tilaisuudessa kuulet:

- Miksi myyntityö on tärkeää myös julkiselle sektorille myymisessä
- Miten oma yrityksesi voi toimia proaktiivisesti julkisten hankintojen markkinoilla
- Mitä rajoituksia ja mahdollisuuksia hankintalaki tarjoaa yritykselle
- Miten rakennat julkisilla markkinoilla menestyvän myyntiorganisaation
- Kuinka kannattaa toimia kilpailutusprosessin eri vaiheissa ja kuinka laaditaan voittava tarjous.

Päivän aikana paneudutaan julkisiin hankintoihin nimenomaan yrityksen näkökulmasta. Koulutus sopii sekä markkinoille aikoville että siellä jo toimiville yrityksille.

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

Mikäli striimiin osallistuu useampi henkilö samasta organisaatiosta, saavat lisäosallistujat koulutuksen puoleen hintaan.
Ilmoittautuminen tulee tehdä suoraan asiakaspalveluun: asiakaspalvelu(at)kauppakamarinkoulutus.fi tai soita 09 2286 0360.

ALKAA
03.11.2021 09.00 -
03.11.2021 16.00

SIJAINTI
Kauppakamarin koulutustilat,
Helsinki

JÄSENHINTA, LÄHI / ETÄ
490 € / 490 €
(+alv 24%)

HINTA, LÄHI / ETÄ
610 € / 610 €
(+alv 24%)

Hintaan sisältyy koulutuksen ohella koulutusmateriaali ja ohjelmaan merkityt tarjoilut.

Kuvaus

Käytännön vinkkejä tarjouskilpailuissa menestymiseen!

Suomen julkisen sektorin vuosittaiset hankinnat ovat arvoltaan yli 30 miljardia euroa. Ne ovat myös kasvamassa ja laajenemassa uusille toimialoille. Lisäksi muutaman vuoden voimassa ollut hankintalaki on parantanut erityisesti pk-yritysten asemaa kilpailutuksissa. Siksi viimeistään nyt kannattaa ottaa oma osansa tästä kakusta.

Yrityksen pitää tuntea hankintalain perusperiaatteet 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 erityspiirteet. 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 aktiivisemman roolin ja antaa työkaluja julkisilla markkinoilla menestymiseen. Kurssi soveltuu sekä markkinoille pyrkiville että siellä jo toimiville yrityksille.

Ohjelma

9.10 Etäosallitujien yhteyden avaus

9.15

Tervetuloa!
tuottaja **Arja Kuitunen**, Helsingin seudun kauppakamari

9.20
Pystytkö hyödyntämään julkisten hankintojen myyntipotentiaalin?

- 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
Lounastauko

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 menestysmahdollisuuksiasi
- näin rakennat julkisilla markkinoilla menestyvän myyntiorganisaation

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

16.00
Tilaisuus päättyy

Asiantuntijat

Harri Koskinen
Johtava yritysasiantuntija, KTM
Liikkeenjohdon Asiantuntijakeskus LAK Oy

Asiakaspalvelu

09 2286 0360
asiakaspalvelu@kauppakamarikauppa.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.

Oikeudet muutoksiin

Pidätämme oikeuden mahdollisiin hinnan- ja ohjelmanmuutoksiin.