



סילבוס קורס רכש ציבורי והכנה למכרזים

מטרת הקורס: המפגש נועד ראשית כל לפרוץ את החסמים והחששות של בעלי עסקים קטנים ובינוניים בפנייתם והשתתפותם במכרזים ציבוריים, להקנות להם ידע, כלים ושיטות כיצד להתמודד עם הגשת מכרזים ציבוריים, להרחיב את בסיס הלקוחות הקיים, להיחשף בפני חברות עוגן ופלאחי שוק חדשים, וכפועל יוצא להגדיל את היקף המכירות של העסק/הארגון.

קהל היעד: בעלי עסקים קטנים ובינוניים, מנהלי חברות, אנשי סחר, מנהלי רכש, וכל בעלי התפקידים המעוניינים להשתתף במכרזים ציבוריים של משרדים ממשלתיים, חברות ממשלתיות, רשויות, מועצות, וכל הגופים עליהם חל חוק חובת המכרזים.

היקף הקורס: 20 שעות אקדמאיות (4 מפגשים)

דמי השתתפות: 200 ש"ח

דרישות קדם: הקורס יועבר אונליין באמצעות ה-ZOOM (נדרש מחשב ואינטרנט) או פרונטלי

מרצה: נדב כספי

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
1	26.1.2022	מכרזים ציבוריים	- עקרונות, מטרות, זכויות וחובות (מצד <u>המציע</u> ומצד <u>מוציא המכרז</u>) - הבחנה בין סוגי מכרזים: מכרז פומבי, סגור, מכרזי זוטא, ספק יחיד, קול קורא - שיטות מכרזים – מכרז מעטפות, מכרז מקוון דינאמי עולה/יורד, BOT, וכו' - בניית תשתיות של העסק : פרופיל חברה, פולדר עסקי, אמצעי חשיפה למנועי צמיחה וכיו"ב
2	2.2.2022	מאגרי ספקים	- היכרות עם מאגרים של משרדי ממשלה/חברות ממשלתיות - היכרות עם מאגרים של רשויות, מועצות מקומיות,





מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
			אזורים וכו' * סימולציות רישום למאגרים בהתאמה (עפ"י מידע מראש) של כל אחד מבעלי המקצועות שישתתפו בסדנה - מנהל הרכש הממשלתי ומשק וכלכלה
3	9.2.2022	קריאה, ניתוח והגשת מכרזים	- שאלות הבהרה – משמעויות וחשיבות - תנאי סף – כיצד להתנהל ולהתמודד גם במצבים מאתגרים - הליך RFI - הליך בל"מ (בקשות להצעת מחיר) - קריאה וניתוח מכרזים - תמחור מכרזים - מודיעין עסקי * סימולציה על מכרזים – GO NO GO (התאמת מכרזים לפי מקצועות משתתפים בסדנה)
4	16.2.2022	סדנת ניהול משא ומתן	- מתן כלים בסיסיים בתהליך משא ומתן - תהליך הכנה לקראת מו"מ - טקטיקות ואסטרטגיות שונות בניהול משא ומתן - מתי ועל מה ננהל מו"מ - משא ומתן טלפוני / בדואר אלקטרוני - עשה ואל תעשה במשא ומתן - משא ומתן עם תרבויות שונות - משובים וסיכום

