

26/10/2022

א' חשון תשפ"ג

סילבוס הדרכה לקורס אונליין- סודות מעולם המכרזים - 02.11.22 (ערב)

איך לגשת למכרזים בביטחון

תאריך	משעה	עד שעה	נושא מפגש	תאור
16/11/2022	16:30	20:15	מבוא למכרזים	למה מכרז? איזה עסק יכול לגשת למכרז? הכרות עם סיפורי הצלחה רכש ציבורי ופרטי חוק חובת המכרזים ואת מי ומתי הוא מחייב מה ההבדל בין מכרז, קולות קוראים, בקשה להצעות מחיר
23/11/2022	16:30	20:15	איתור מכרזים- חלק א'	הכרות עם המאגרים החינמיים לאיתור קולות קוראים, מכרזים, והצטרפות למאגרי ספקים. מה מתאים בתחום שלי? בניית פרופיל חיפוש והתנסות בתום המפגש כל משתתף מתחיל תהליך של הצטרפות למאגר ספקים ברשות/ארגון אחד לפחות, וכן מחפש
07/12/2022	16:30	20:15	איתור מכרזים- חלק ב'	ניתוח הצלחות וקשיים בהתנסות בית מהמפגש הקודם (רישום כספק, איתור קולות קוראים). הכרות עם חברות שעוסקות בתחום איתור המכרזים (מאגרים בתשלום חלקי/מלא). מה מתאים בתחום שלי? בניית פרופיל חיפוש במספר מאגרים. בתום המפגש כל משתתף מאתר ובוחר מכרז פעיל או מכרז עבר בתחומו, להיתנסות במפגשים הבאים
14/12/2022	16:30	20:15	חלקי המכרז ומונחים חשובים	הכרות עם מרכיבי המכרז ונספחיו מידע כללי, תנאי סף, דרכים להתמודד עם אי עמידה בתנאי סף, מסמכים נלווים להגשת ההצעה, מה זה תצהיר, ואיזה סל מסמכים כדאי להכין בתום המפגש כל משתתף ינתח את המכרז "שלו" על פי המאפיינים שנלמדו- מטרת המכרז, המפרט, מהן דרישות הסף, מה המסמכים הנדרשים ועוד, ויכין גם את המסמכים הפורמליים של העסק שלו
21/12/2022	16:30	20:15	אסטרטגיה וטקטיקה בהגשת מכרזים	הכרת תהליך הבחירה בסוגי מכרזים שונים: מכרזי איכות, מכרזי מחיר, מכרזי מסגרת. איך עושים הערכה של כדאיות הגשה למכרז וזכייה במכרז? אלמנטים של מחיר/איכות, סוג וכדאיות הלקוח, אפשרויות למוצרים נוספים/ תמחור נוסף, בתום המפגש כל משתתף ינתח וינמק את כדאיות ההגשה למכרז "שלו"

28/12/2022	16:30	20:15	הגשת המכרז והליך הבחירה	החלטנו להגיש- מה עכשיו? חשיבות של פנייה בשאלות הבהרה, ואיך מגישים אותן. סיורי חובה והכנה אליהם. ערבות הגשה/ ביצוע הכרות עם העדפה מתקנת- אזורי פיתוח לאומי, עסק בבעלות אשה ועוד טבלאות ניסיון והמלצות, הגשת ההצעה עצמה. הסבר על שיתופי פעולה בהגשת מכרזים- המותר והאסור בתום המפגש כל משתתף יכתוב שאלות הבהרה למכרז "שלו", יכין מסמכי העדפה, ימלא טבלת ניסיון
04/01/2023	16:30	20:15	פרופיל עסקי וההצעה עצמה	בניית ההצעה וטבלת תמחור פנימי וחיצוני. חשיבות הפרופיל עסקי הגדרת הערך שאנו מביאים ללקוח מהו מכתב נלווה ואיך כותבים אותו. בתום המפגש כל משתתף יגדיר את הערך והייחודיות של העסק שלו, יכתוב דף פרופיל עסקי ומכתב נלווה, ויכין "הצעה" למכרז "שלו"
11/01/2023	16:30	20:15	הליך הבחירה, הזכייה והערעור	קביעת ניקוד ושלבי הבחירה זכייה והצעים שלאחריה אי זכייה, פסילה וערעור, ומתי מומלץ לערער פרזנטציות סיכום של המשתתפים- הדמייה של פרזנטציה במכרז השלב שאחרי הזכייה- האם אתם מוכנים? שירותי עזר נוספים דרך מעוף

יתכנו שינויים בתכנים ובמועדים