

08/05/2025

י' אייר תשפ"ה

סילבוס הדרכה לקורס אונליין - מכרזים, מאגרי ספקים והזדמנויות לעסק 23/12/25 ערב

- * ייתכנו שינויים במועדי ובתכני הקורס
- * הקורס מועבר בלייב בלבד, ללא הקלטות
- * נדרש מחשב לטובת היישום והתרגול

תאריך	משעה	עד שעה	נושא מפגש	תאור
23/12/2025	17:00	20:45	רכש ציבורי ומכרזים	*היכרות עם עקרונות חוק חובת המכרזים *הבנת הזכויות והחובות של המשתתפים במכרזים *הבנת הזכויות והחובות המנחים את מוציא המכרזים *סקירת והבנת הפוטנציאל של בעלי העסקים במגזר הציבורי וברשויות *פריצת החששות והחסמים – דוגמאות של עסקים קטנים מקורסים דומים שזכו במכרזים גדולים (עסקים של אדם אחד או שני שותפים)
30/12/2025	17:00	20:45	רכש ציבורי ומאגרי ספקים	*היכרות עם סוגי המכרזים: פומבי, מכרז סגור, קולות קוראים, מכרזי זוטא, ספק יחיד וכו' *היכרות עם שיטות מכרזים שונים (מכרז מקוון דינאמי, מכרזי BOT, "מכרז טיוואני" ועוד... *RFI: מתי יוצא RFI, האם כדאי להשתתף, כיצד נגדיל סיכויינו בתהליך הנ"ל
06/01/2026	17:00	20:45	בניית תשתיות של העסק לקראת חשיפה למכרזים ומאגרי ספקים	הכנת תשתיות של העסק לקראת השתתפות במכרזים ובמאגרי ספקים *ריכוז כל מסמכי העסק הרלוונטיים □ בניית פרופיל חברה *פורטפוליו *הכנת אתר אינטרנט בסיס/דף נחיתה בעלות מינימאלית *בניית טבלת ממליצים *בניית מכתב נלווה
13/01/2026	17:00	20:45	הצגה עצמית עסקית	*כל משתתף יכין פרופיל חברה, יגדיר את הערך המוסף של העסק שלו בתוך התחום והשוק הרלוונטי בו הוא נמצא *יצירת בידול וייחודיות של העסק

•היכרות עם מאגרי ספקים ברשויות •היכרות עם מאגרי ספקים של חברות ממשלתיות •היכרות עם פלטפורמות לאיתור מאגרים ומכרזים •היכרות עם פלטפורמות חינמיות •היכרות עם פלטפורמות בתשלום (וההבדל בניהם) •השתתפות בדיוורים של גופים ממשלתיים • רשימת החברות הממשלתיות – כיצד נשתמש ונמנף לטובת העסק שלנו •רשפ"ת – רשות לשיתוף פיתוח תעשייתי	מאגרי ספקים	20:45	17:00	20/01/2026
*רישום סימולטני של כל המשתתפים למאגרי ספקים של רשויות * רישום למאגרי ספקים של חברות ממשלתיות	מאגרי ספקים	20:45	17:00	27/01/2026
*חשיפה של פלטפורמות לאיתור ספקים *איתור מכרזים ללא תשלום – "שיטה אקטיבית" *איתור מכרזים בתשלום – "שיטה פאסיבית" וההבדל בניהם *הכרות עם מרכיבי המכרז על כל נספחיו *כיצד נקרא מכרז של 200 עמודים ב 5 דקות *החלטת GO-NO GO למכרז *כיצד נמלא מכרז בצורה יעילה, מהירה ונכונה *תנאי סף וכיצד נתמודד עם אי עמידה בתנאי סף *כל המסמכים הנלווים להגשת ההצעה *שאלות הבהרה – משמעות ופוטנציאל ההליך !!!	איתור מכרזים	20:45	17:00	03/02/2026
*אסטרטגיה וטקטיקה בהגשת מכרזים *הכרת תהליך הבחירה בסוגי מכרזים שונים *מכרזים משוקללים *מכרזי מחיר *מכרזי מסגרת *הערכה של כדאיות הגשה למכרז *כיצד נגדיל את סיכויי הזכייה *בתום המפגש כל משתתף ינתח וינמק את כדאיות ההגשה למכרז "שלו"	אסטרטגיה וטקטיקה בהגשת מכרזים	20:45	17:00	10/02/2026

*חשיבות של פנייה בשאלות הבהרה *כיצד מגישים אותן - בתום המפגש כל משתתף יכתוב שאלות הבהרה למכרז *סיור קבלנים/מציעים – *סיורי רשות *סיור חובה *תהליך ההכנה לסיורי קבלנים *ערבות בנקאיות *ערבות השתתפות *ערבות ביצוע *ערבות בדק *המשמעויות של כל אחת מהערבויות הנ"ל, ומה מבדיל בניהם *הכרות עם העדפה מתקנת *אזורי פיתוח לאומי *עסק בבעלות אישה	הגשת המכרז והליך הבחירה	20:45	17:00	17/02/2026
*קביעת ניקוד ושלבי הבחירה *זכייה והצעדים שלאחריה *אי זכייה, פסילה וערעור, ומתי מומלץ לערער	הליכה זכייה וערעור במכרזים	20:45	17:00	24/02/2026
*היכרות עם מנה"ר - מנהל הרכש של משרד הביטחון *היכרות עם אגף הנדסה ובינוי של משרד הביטחון *הבנת הפוטנציאל להיות "ספק מוכר" של משהב"ט *היכרות עם אתר הסחר האלקטרוני של משהב"ט *רישום למאגר הספקים של מנה"ר	משרד הביטחון	20:45	17:00	10/03/2026
*כלים בסיסיים לעיצוב המשא ומתן *טקטיקות ואסטרטגיות שונות בניהול משא ומתן *מו"מ ב 3 שלבים (תהליך הכנה *התנהלות במו"מ – סגירת המו"מ) *מודלים המסייעים להכנות – swot, פורטר, שיטת הרמזור וכו'	ניהול משא ומתן במגזר הציבורי והעסקי	20:45	17:00	17/03/2026
*משא ומתן טלפוני / בדואר אלקטרוני *סוגי טיפולוגיות של נושאים ונותנים *משא ומתן עם תרבויות שונות *תרגילים וסימולציות	ניהול משא ומתן במגזר הציבורי והעסקי	20:45	17:00	24/03/2026
*המגזר העסקי/פרטי *מוסדות עוגן מפגש מסכם של כל הקורס, סימולציות מכרזים לפי תחומי העיסוק של כלל המשתתפים והבנה כי כל בעלי העסקים מוכנים ל"עולם המכרזים"	יוצאים לדרך	20:45	17:00	31/03/2026

יתכנו שינויים בתכנים ובמועדים