



02.6.2022 | Helsinki, Kauppakamarin koulutustilat

Näin myyt julkiselle sektorille 2.6.2022

Hybriditoteutus: Teams & Helsinki, Kauppakamarin koulutustilat

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

ALKAA

02.06.2022 09.15 -
02.06.2022 16.00

SIJAINTI

Kauppakamarin koulutustilat,
Helsinki

JÄSENHINTA, LÄHI / ETÄ

510 € / 510 €

(+alv 24%)

HINTA, LÄHI / ETÄ

680 € / 680 €

(+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 peruseriaatteen 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 erityispiirteet. 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 aktiivisemmän roolin ja antaa työkaluja julkisilla markkinoilla menestymiseen. Kurssi soveltuu sekä markkinoille pyrkiville että siellä jo toimiville yrityksille.

Ohjelma

9.00	Etäosallistujien yhteyden avaus
9.15	Tervetuloa! Janne Kettunen, 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 menestymahdollisuuksiasi - 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.