

## 24/5 2016 Tillfälle 1 – Grundutbildning LOU

Efter första kurstillfället får du full koll på vilka regler som gäller under en anbudsprocess, hur den offentliga kunden genomför en affär samt grundläggande kunskap om hur en framgångsrik anbudsprocess skapas.

### 8.30-9.00 Registrering och kaffe

**9.00 -10.00 LOU – Det här behöver du veta om lagen**  
*LOU ger leverantörer en mängd rättigheter, vi tittar på vilka de är och hur hjälper de dig att vinna en affär.*

### 10.00–10.15 Fika

**10.15–11.00 – Så går en upphandling till, steg för steg**  
*Genom att kunna processen för upphandling blir det lättare för att planera anbudsarbetet. Genom att planera och göra rätt från början sparar ni tid, energi och pengar.*

### 11.00–11.15 Bensträckare

**11.15- 12.00 Offentlig sektor som kund**  
*Vem är det du gör affärer med egentligen? Vem ska du sälja till? Efter detta pass kommer du att träffa rätt personer på alla möten.*

### 12.00-13.00 Lunch

**13.00-14.00 Offentlig sektor som kund, forts.**  
**Gästtalare från SOI – Sveriges offentliga inköpare.**  
*Få insyn i inköparens perspektiv på upphandling.*

### 14.00–14.15 Bensträckare

**14.15- 14.45 Anbudsprocessen**  
*Ett vinnande anbud kräver goda förberedelser och ett kvalitetssäkrat genomförande. Under detta pass går vi igenom grunderna för ett effektivt och framgångsrikt anbudsskrivande.*

### 14.45 -15.15 Fika

**15.15 -16.00 Anbudsprocessen forts.**  
*Fortsatt genomgång av grunderna för ett effektivt och framgångsrikt anbudsskrivande.*

### 16.00 Avslut

## 26/10 2016 Tillfälle 2 – Allt du behöver veta för att sälja till offentlig sektor

Det andra kurstillfället ger dig verktygen för att vinna nästa upphandling både hos befintliga kunder och nya potentiella kunder.

### 8.30 -9.00 Registrering och kaffe

**9.00 -10.00 Fokus i upphandlingen – kvalitet vs lägsta pris.**  
*Hur tänker den offentliga kunden inför en upphandling när det gäller viktningen mellan kvalitet och pris?*

### 10.00–10.15 Fika

**10 .00-11.00 Proaktiv försäljning – påverka upphandlingen i tid**  
*När upphandlingen annonseras har kunden ofta en tydlig bild av vad de vill ha. Du kan vara med och påverka den målbilden, men du måste göra det på rätt sätt. Här lär du dig hur!*

### 11.00 -11.15 Bensträckare

**11.15 -12.00 Så lyckas du med försäljningen – och här är de vanligaste misstagen**  
*De flesta säljmöten är bortkastad tid, för de lyckas inte påverka upphandlingen. Här får du konkreta exempel på framgångsrika metoder som alldeles för få använder.*

### 12.00-13.00 Lunch

**13.00-14.00 Hitta dina kunder!**  
*Kartlägg marknaden och spara tid. En av fördelarna med offentlig upphandling är just det magiska ordet "offentlig". Här får du metoder för hur du kan använda det i ert säljarbete.*

### 14.00–14.15 Bensträckare

**14.15–15.00 Marknadsföring påverkar upphandlingen – så gör du!**  
*Här går vi igenom vilka marknadsföringsmetoder och budskap som fungerar - och varför.*

### 15.00–15.15 Fika

### 15.00-16.00 Diplomerings och avslut