

Программа вводного тренинга  
«Первые шаги к гостендеру на миллион»

1. Что такое тендер?
2. Семь преимуществ участия в гостендерах для малого, семейного и микро-бизнеса.
3. Участник тендера. 10 простых требований к вашей компании, чтобы начать участвовать в гостендерах.
4. Кто такой заказчик (организатор тендера)? Бюджетные структуры и полугосударственные компании – кому лучше продавать.
5. Законодательство о тендерах. Федеральный закон № 44-ФЗ и Федеральный закон № 223-ФЗ.
6. Чем государственные тендеры (44-ФЗ) выгодно отличаются от коммерческих (223-ФЗ)?
7. Четыре фундаментальных принципа системы госзаказа:
  - равный и бесплатный доступ к тендерам (для всех участников)
  - единые правила борьбы (для всех претендентов на контракт)
  - единые правила выбора победителя (для всех госзаказчиков)
  - внешняя система госконтроля за соблюдением правил всеми участниками и заказчиками.
8. Три разновидности гостендера: конкурс, запрос котировок, электронный аукцион. Сравнительная характеристика, «плюсы» и «минусы» каждого вида. Какой вид тендера самый прибыльный и удобный? Какой вид тендера самый быстрый и малозатратный?
9. Общий обзор этапов проведения государственного тендера.
10. Правила определения заказчиком начальной (максимальной) цены контракта, выставяемой на торги.
11. Простая технология входа в рынок госзаказа. Минимальный ценовой порог входа. Масштабирование продаж.
12. Реально ли выиграть гостендер? Мифы о «тотальной коррупции». Чего боятся работники госзаказчиков? Способы воздействия на недобросовестных заказчиков. Простые способы выявления заказов «заточенных под свои фирмы».
13. Вся правда о тендерном сопровождении (тендерный аутсорсинг). Почему не стоит нанимать тендерного брокера?
14. Нужно ли принимать на работу тендерного специалиста? Критерии отбора сотрудника на работу с тендерами.