

## **Tirsdag den 18.09.18**

### **9.30 Velkomst og præsentation**

### **9.45 Introduktion til offentligt indkøb og introduktion til udbudsmodellen**

Overordnet præsentation af offentligt udbudsforløb i forhold til opgaver, udfordringer og nødvendige kompetencer via udbudsmodellen som IKA College er bygget op omkring. Modellen er fundamentet for alle tre moduler

### **11.00 Pause**

### **11.15 Udbudsretlige forpligtelser**

Offentlige ordregiveres forpligtelse til at udbyde kontrakter (introduktion). Oversigt over udbudsloven og tilbudsloven. Forløbet af en udbudsproces.  
Udbudsquiz

### **12.15 Frokost**

### **13.00 Udbudsretlige forpligtelser - fortsat**

Udbudsquiz

### **14.00 Pause**

### **14.30 Forvaltningsretlige forpligtelser**

Forvaltningsretsquiz

### **15.15 Pause**

### **15.30 Styringsdokumenter**

Politik og strategi (sammenhæng med politik - handleplaner, måltal, årsagsvirkningsforhold).

Udbudsplan (KSB-analyse).

Gennemgang af dokumenter og deres rolle i det offentlige indkøb.

Konkret redskab til at arbejde med udbudsplaner og prioriteringer af udbudsforretninger

Gruppearbejde

### **16.45 Afrunding**

### **18.30 Middag**

## **Onsdag den 19.09.18**

### **8.30 Foranalyse**

Interne behov. Nøglepersoner. Data (Statistik, andre materialer).  
Forskellige informationskilder i forhold til afdækning af de interne behov før egentlige brugergruppeovervejelser afdækkes.  
Fordele/ulemper diskuteres. Forskellige elementer af interne behov konkretiseres og "årsager" diskuteres.

### **9.15 Pause**

### **9.30 Markedsanalyse**

Muligheder. Brancheforståelse. Påvirkningseffekter og informationsfiltrering.  
Formålet med markedsanalyse konkretiseres. Forskellige tilgange diskuteres. Outputet og hvorledes det fremkommer analyseres.  
Forståelse af forskellen med de interne behov og det markedet kan/vil levere og de bagvedliggende årsager gennemgås.

### **10.15 Pause**

### **10.30 Udbudsloven**

Hvilke kontrakter skal udbydes? Kan udbud (lovligt) undgås?  
Beløbsgrænser for de kontrakter, der skal udbydes (tærskelværdier).  
Beregning af en kontrakts værdi.  
Kontrakter med en værdi, som er lavere end beløbsgrænserne i udbudsloven.

Gruppearbejde

### **12.30 Frokost**

### **13.30 Planlægning og tilrettelæggelse af udbuddet**

Reglerne i udbudsloven om markedsdialog.  
Forskellige typer af dialog og inhabilitet.

### **14.15 Øvelse i grupper**

Om design af dialogprocessen før offentliggørelse af udbuddet.  
Udfordringer ved dialog og anvendelsesmulighederne i udbudsmaterialet.

### **14.45 Tilbage melding fra grupperne i plenum**

### **15.15 Afrunding og evaluering (15 min.)**