

Dag 1

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**
Hvilke ordregivere og hvilke typer kontrakter er omfattet af udbudsreglerne. De forskellige udbudsretlige regelsæt.
Introduktion til begreberne "offentlig kontrakt" og "rammeaftale"

12.15 **Frokost**

13.00 **Udbudsretlige forpligtelser – fortsat**
Beregning af kontraktværdi og udbudsretlige tærskelværdier.
Kontrakter undtaget fra udbudspligt.

14.00 **Pause**

14.15 **Udbudsretlige forpligtelser**
Kontrakter under tærskelværdien – begrebet "klar grænseoverskridende interesse".
Forvaltningsretlige forpligtelser.

15.15 **Pause**

15.30 **Styringsdokumenter**
Politik og strategi
Udbudsplan – prioritering
Gruppearbejde

16.45 **Afrunding**

18.30 **Middag**

Dag 2

- 8.30 **Foranalyse og interne behov**
Interne behov diskuteres
- 9.30 **Pause**
- 9.45 **Markedsanalyse/-interaktion**
Formålet med markedsanalyse konkretiseres. Forskellige tilgange til interaktion diskuteres.
- 10.30 **Pause**
- 10.45 **Cases med opsamling på gårsdagens emner**
- Planlægning og tilrettelæggelse af udbuddet**
Mulighed for markedsdialog og habilitetsreglerne.
Udbudsretlige interessekonflikter.
Eksisterende leverandørs fordele.
Opdel eller forklar princippet.
- 12.30 **Frokost**
- 13.30 **Planlægning og tilrettelæggelse af udbuddet (fortsat)**
Udbudsformer og frister
- 14.15 **Gruppearbejde – øvelse vedr. planlægning af udbud**
- 14.45 **Tilbage melding fra grupperne i plenum**
- 15.15 **Afrunding og evaluering (15 min.)**