

Dag 1

09.30 **Velkomst**

09.40 **Tildeling og det efterfølgende forløb**
Begrundelse, stand still, aktindsigt og klager.

11.00 **Pause**

11.15 **Udbud med forhandling**
Reglerne i udbudsloven om hvornår ordregiver må forhandle, hvordan forhandlinger skal gennemføres og begrænsninger for forhandlingerne.
Hvornår og hvorfor?
Fordele og ulemper ved forhandling

12.30 **Frokost**

13.15 **Det samlede udbudsgrundlag**
Udbudsbetingelser.
Læringspunkter opsamles gennem konkret case inkl. gruppearbejde.

15.00 **Pause**

15.15 **Rammeaftaler og dynamiske indkøbssystemer**
De forskellige typer rammeaftaler.
Gennemførelse af mini-udbud og direkte tildeling.
Indkøbscentralers rammeaftaler.
Introduktion til dynamiske indkøbssystemer.

16.30 **Afrunding**

18.30 **Middag**

Dag 2

- 9.00 **Kontrakter**
Introduktion til typisk indhold.
IKA's standardrammeaftale.
- 10.00 **Pause**
- 10.15 **Ændringer og udvidelser af igangværende kontrakter**
Forlængelse, udvidelse og anden form for tilpasning af igangværende kontrakter – reglerne i udbudsloven om ændringer, klausuler og optioner. Kommercielle overvejelser, økonomi og forhandlinger om ændringer.

Gruppeøvelser i forhold til ændringer.
- 12.15 **Frokost**
- 13.15 **Driftsfasen**
Elementer vedr. kontraktens drift gennemgås herunder besparelse/gevinster. Compliance-begreberne og aftalestyring.
- 14.00 **Fælles udbudsretlig quiz**
- 14.30 **Opsamling på det samlede IKA Collegeforløb**
- 15.00 **Afrunding og evaluering (15 min.)**