

## Dag 1

9.30 **Velkomst og præsentation**

10.15 **Introduktion til offentligt indkøb og 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 **Offentligt indkøb - perspektiv**  
Hvad kendetegner offentligt indkøb.

15.15 **Pause**

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

16.30 **Afrunding**

18.30 **Middag**

## Dag 2

- 8.30      **Opsamling**
- 8.50      **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**
- 13.15     **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.)**