

26.09.2022

# Neuvottelumenettely käytännössä (julkiset hankinnat)

**Ajankohta:** 27.10.2022 09.00 - 31.10.2022 12.00

**Kesto:** 2x 3 tuntia

## Esittely

Koulutuskokonaisuus järjestetään etäyhteydellä (Teams) to 27.10. klo 9-12 ja ma 31.10. klo 9-12. Neuvottelumenettely käytännössä -koulutuksessa osallistujat perehdytetään julkisten hankintojen neuvottelumenettelyn läpivientiin käytännönläheisesti. Kaksiosainen webinaarisarja antaa hyvät perusvalmiudet neuvottelumenettelyn käytännön toteuttamiseen hankintasäännösten mukaisesti. Olisi hyvä, jos sinulla on julkisten hankintojen perusasiat hallussa. Koulutuksessa lähdetään liikkeelle neuvottelumenettelyn hyödyistä ja edellytyksistä, valmistautumisen merkityksestä ja tarvittavista asiakirjoista. Webinaarisarjan aikana perehdytään myös siihen, mitä neuvotteluissa tapahtuu, mitä asioita on hyvä ottaa huomioon ja mistä esimerkiksi ei saa keskustella. Kurssin aikana käydään läpi myös se, miten menettely viedään loppuun. Kouluttajalla on innostunut ote ja osallistujia kannustetaan kysymään ja keskustelemaan aktiivisesti. Kummallekin webinaaripäivälle on luvassa myös mukavia pienryhmätehtäviä sekä aikaa kysymyksille ja keskusteluille.

## Tavoite ja hyödyt

Tavoitteena on, että koulutuksen käytyäsi hallitset neuvottelumenettelyn kilpailuttamissäännöt ja sinulla on perusvalmiudet toteuttaa se käytännössä. Saat myös käyttöösi koulutusmateriaalin, johon on helppo palata webinaarisarjan päätyttyä.

## Kenelle kurssi soveltuu

Koulutus on tarkoitettu kaikille julkisten hankintojen parissa työskenteleville. Olisi hyvä, jos sinulla on julkisten hankintojen perusasiat hallussa.

## Sisältö

Koulutuksessa käydään läpi neuvottelumenettelyn läpivienti alusta loppuun sekä tärkeimmät erityistilanteet. **27.10. klo 9-12** Ensimmäinen osa (3 h): Hankintalain raamit neuvottelumenettelylle • Miksi neuvottelisin eli mitä hyötyä keskustelusta on? • Edellytykset neuvottelumenettelyn käytölle • Neuvottelumenettely vs. kilpailullinen neuvottelumenettely • Menettelyn ja asiakirjojen julkisuus Neuvottelumenettelyn valmistelevat toimet käytännössä • Valmistelulla pääsee pitkälle – aseta kirkas tavoite • Mitä asiakirjoja tarvitaan? Miten laadin ne? • Soveltuvuusvaatimukset käytännön esimerkein Kysymyksiä ja keskustelua **31.10. klo 9-12** Toinen osa (3 h): Neuvottelut – mitä niissä tapahtuu? • Mitä neuvotteluissa tapahtuu? o Esimerkki neuvottelujen rakenteesta ja keskusteltavista asioista o Mistä asioista ei saa neuvotella? o Asenne ratkaisee! – miten saan sen kohdilleen? • Tasapuolisen kohtelun turvaaminen Neuvotteluiden jälkeinen aika – miten menettely viedään loppuun? • Mitä neuvotteluiden jälkeen tapahtuu? • Lopullisen tarjouspyynnön hiominen • Miten hyödynnän neuvotteluissa saatua tietoa? • Lopulliset tarjoukset saapuvat – siirtymä sopimuskaudelle Case-esimerkkejä neuvottelumenettelyistä Kysymyksiä ja keskustelua

## Koulutuspaikka

Etänä Teamsillä

**Kouluttaja**

Kouluttajana OTM Sanna-Mari Suojanen Sanna-Mari Suojanen on julkisiin hankintoihin perehtynyt juristi Hankintakumppanit Oy:ssä. Työssään hän avustaa tilaajia kaikissa kilpailutuksen vaiheissa ja selvittää oikeudellisia ongelmia. Sanna-Mari on työskennellyt Kuntaliiton Julkisten hankintojen neuvontayksikössä lakimiehenä, joten monenlaisten hankintojen tulkintatilanteiden ratkaisu sekä kouluttaminen on hänelle tuttua. Kouluttajan saamaa palautetta ”Kouluttajan oma kokemus tuli hyvin esille ja hän käytti hyvin omia kokemuksiaan esimerkkeinä” ”Pirteä kouluttaja, joten jaksoi seurata koulutusta hyvin” ”Kouluttajan tapa esittää asioita on ymmärrettävä ja käytännönläheinen. Vahvat suositukset! :)” ”Erittäin sujuvaa niin sanallisesti kuin teknisestikin. Kouluttaja sai myös kuulijat jopa osallistumaan”

**Hinta**

590 Koulutus toteutetaan etänä Teamsin välityksellä. Hinta sisältää koulutusmateriaalin digitaalisessa muodossa.

**Kysy lisätietoja**

Koulutuspäällikkö Tiina Pitkäaho tiina.pitkaaho@haus.fi, puh. 040 513045 Asiantuntija Tanja Arffman tanja.arffman@haus.fi, puh. +358 44 567 7290