

## HANKINTAGURU-KOULUTUSPAKETTI ( osat 1-3 )

Hankintaosaamisen tason kehittäminen on yksi keskeinen hallitusohjelman linjaus – eikä syyttä. Hankintayksiköiden hankintaosaaminen on keskeisin tekijä, kun tavoitellaan onnistuneita hankintoja.

Hankintaguru on kehitetty vastaamaan tähän tarpeeseen!

Kolmeosaisessa Hankintaguru-koulutuskokonaisuudessa hankintoja päätyökseen tekevät kokeneet hankintajuristit jakavat työssään kertyneet opit käytännönläheisesti ja innostavasti muille hankintoja tekeville. Koulutuskokonaisuus tarjoaa kokonaisvaltaisen katsauksen niihin hankinnan valmistelun vaiheisiin, joissa hankintayksikön oma hankintaosaaminen on erityisen ratkaisevaa. Osallistumalla kaikkiin kolmeen osaan saat parhaat vinkit kaikkiin näihin vaiheisiin. Vaihtoehtoisesti voit myös päivittää tietojasi osallistumalla yksittäisiin osiin.

### **Toteutus:**

Koulutus toteutetaan kolmena kolmen (3) tunnin etäkoulutuksena lokakuun 2026 aikana.

### **Koulutuksen sisältö:**

#### **Hankintaguru osa I: Hankinnan kohteen määrittely ja soveltuvuusvaatimukset, 01.10.2026 klo 9 – 12 +/- 15 min**

Miten hankinnan kohde tulisi määrittellä, jotta saadaan aidosti hinta-laatusuhteeltaan edullisia tarjouksia? Kuinka tarjoajan soveltuvuusvaatimukset tulee määrittellä, jotta saadaan kilpailua aikaiseksi samalla varmistaen, että tarjoajan suorituskyky on hankinnan laatuun ja laajuuteen nähden riittävällä tasolla?

Tässä osassa vastaamme muun muassa näihin kysymyksiin! Koulutuksessa käydään läpi hankinnan kohteen määrittely kilpailutusjärjestelmässä lukuisien esimerkkien avulla. Paneudumme tarjoajan teknisten ja taloudellisten soveltuvuusvaatimusten määrittelyyn ja tarjoamme parhaat vinkkimme onnistuneiden vaatimusten laadintaan.

### **Osion 1. sisältö:**

- Hankinnan kohde
  - Hankinnan määrittely
  - Hankintalajit
  - Hankinnan ennakoitu arvo
- Hankinnan soveltuvuusvaatimukset
  - Soveltuvuusvaatimusten määrittely
  - Taloudellinen ja rahoituksellinen tilanne

- Vähimmäisliikevaihto
- Luottoluokitus
- Tekninen suorituskyky ja ammatillinen pätevyys
- Pakotteiden huomioiminen tarjoajan soveltuvuudessa
- Soveltuvuusvaatimusten rajat
  - Soveltuvuuden arviointi
  - Pakolliset ja harkinnanvaraiset poissulkemisperusteet
  - Korjaavat toimenpiteet

### **Hankintaguru osa II: Hinta- ja laatuvertailun laatiminen, 08.10.2026 klo 9 – 12 +/- 15 min**

Miten vertailu tulisi rakentaa, jotta vertailun lopputuloksena tarjouskilpailun voittajaksi valitaan tarjoaja, joka on myös tosiasiallisesti tarjouskilpailun edullisin? Mitkä ovat hintavertailun sudenkuopat tai laatuvertailun kompastuskivet?

Järkevän hinta- ja laatuvertailun laatimista ei ole mahdollista opiskella lakikirjasta, joten tässä osassa vastaamme muun muassa näihin kysymyksiin ja tarjoamme käytännön kokemuksen kautta hankitut opit hinta- ja laatuvertailun onnistuneeseen rakentamiseen. Esittelemme myös oikeuskäytännön esimerkein, mihin vertailuperusteita laatiessa on syytä kiinnittää en-teistä huomiota.

#### **Osion 2. sisältö:**

- Vertailuperusteiden asettaminen
  - Käänteinen kilpailutus
  - Vertailuperusteiden asettaminen
  - Vertailuperusteiden läpinäkyvyys
  - Kokonaistaloudellisen edullisuuden peruste
  - Soveltuvuus vs. vertailu
- Hintavertailu
  - Suhteellinen vs. lineaarinen hintapisteytys
  - Hintavertailun yleisimpiä haasteita
  - ”Hintakikkailu” yksikköhinnoilla
  - Painotuksen ilmoittaminen
  - Liian alhainen hinta
- Laatuvertailu
  - Kiellettyjä vertailuperusteita
  - Referenssit ja kokemus kohteesta
  - Kriteerien yksilöinti ja selkeys
- Vertailukriteerit eri hankinnoissa

### **Hankintaguru osa III: Hyvä hankintasopimus, 22.10.2026 klo 9 – 12 +/- 15 min**

Tässä koulutuksessa ei luetella JYSE-ehtoja, vaikka ne ovatkin käypää tavaraa!

Koulutuskokonaisuuden viimeisessä osassa hypätään hankintasopimusten laatimisen syvään pätyyn käytännössä. Hankintalaki on ensisijaisesti menettelytapalaki, mutta

hankintayksiköllä on valta määritellä myös sopimuksen sisältö osana tarjouspyynnön valmistelua. Hyväksyttävillä sopimuksella on aivan keskeinen osuus onnistuneen sopimuskauden kannalta. Koulutuksessa käydään läpi keskeisiä onnistuneita sopimusehtoja käytännön esimerkkien avulla ja haastetaan pohtimaan sopimusehtojen laatimista käytännössä. Vastamme myös hankintasopimusten "kuumaan perunaan" eli siihen, miten varautua sopimusehtojen muutostarpeeseen sopimuskaudella

### **Osion 3. sisältö:**

- Hankintasopimus kilpailutuksen osana
  - Hankintasopimus
  - Tarjouspyynnön merkitys sopimukselle
  - Neuvottelurajat
  - Sopimusluonnoksen laatiminen
- Sopimusehtojen laatiminen käytännössä
  - Tärkeimmät sopimusehdot
  - Yleisten sopimusehtojen käyttäminen
  - Sopimustekniikoita
  - Bonus- ja sanktioehdot
- Muutostarpeisiin varautuminen ja riskienhallinta
  - Muutostarpeisiin varautuminen sopimusta valmisteltaessa
  - Hintamuutokset ja hinnantarkistus
  - Sopimuskumppanin muutokset
  - Optioehdot
  - Riskienhallinta
  - Sopimuksen valvonta
  - Reklamaatio
  - Pakotteiden huomioiminen
- Sopimuksen muuttaminen
  - Sopimusmuutossäätely
  - Kielletyt ja sallitut sopimusmuutokset
  - Hinnankorotuksen tarpeet
  - Sopimusmuutoksen tekeminen

### **Kouluttajat:**

OTM, luvan saanut oikeudenkäyntiavustaja Niklas Alanen / AA Hanna-Mari Harju / AA, HTM Toimitusjohtaja Valtteri Nieminen / OTM, varatoimitusjohtaja, juristi Harri Laakso, Suomen Hankintajuristit Asianajotoimisto Oy

### **ILMOITTAUTUMINEN**

P. 09 696 2950, [www.yritysakatemia.fi](http://www.yritysakatemia.fi), [ilmoittautuminen@yritysakatemia.fi](mailto:ilmoittautuminen@yritysakatemia.fi)

### **OSALLISTUMISMAKSU**

1190 euroa + alv, laskutetaan koulutuspäivänä. Koulutus ja materiaalit sisältyvät hintaan. **Li-säosallistujat -50 %**

### **PERUUTUSEHDOT, LIPPUTYYPIT JA HINNOITTELU:**

Yli 60 päivää koulutukseen: Super Early Bird, -25%

Alle 60 päivää koulutukseen: normaalihinta

Estyneen tilalle voidaan vaihtaa toinen osallistuja kuluitta.

Peruutuksesta ja 14 päivää ennen koulutusta tehdyistä muutoksista veloitetaan toimistokuluina 15 % koulutuksen hinnasta. Myöhemmin kuin 14 päivää ennen koulutusta tehdyistä peruutuksista tai peruuttamatta jätetystä ja käyttämättömästä koulutuspaikasta veloitetaan osallistumismaksu kokonaisuudessaan. Peruutus on tehtävä kirjallisesti.

Alennushintaisilla lipuilla ei ole peruutus mahdollisuutta.

Varaamme oikeuden muutoksiin, ja siirtää jo sovittuja koulutuksia myöhempään ajankohtaan, tai muuttaa etäkoulutuksiksi. Koulutus saattaa siirtyä tai peruuntua mm. vähäisen osallistujamäärän vuoksi. Muutosten osalta tiedotamme osallistujia erikseen, YritysAkatemialla on oikeus peruuttaa koulutustilaisuus ilman korvausvelvollisuutta ilmoittamalla asiakkaalle siitä sähköpostilla viimeistään 4 arkipäivää ennen tilaisuuden ajankohtaa.