

MENESTY TARJOAJANA JULKISISSA HANKINNOISSA

Ota hankintalaki haltuun ja varmista menestymismahdollisuutesi julkisissa hankinnoissa!

Hankintalaki antaa tarjoajalle entistä enemmän mahdollisuuksia vaikuttaa kilpailutusten kohteisiin ja hankinnan kulkuun. Koulutuksessa käydään läpi tarjoajan vaikuttamismahdollisuudet hankinnan eri vaiheissa.

Koulutuksessa käymme läpi tarjouksen laatimisen keskeiset vaiheet käytännönläheisten esimerkkien ja oikeustapausten avulla. Saat käytännön ohjeita osallistumishakemuksen ja tarjouksen tekemiseen ja siihen, miten menestyä tarjousvertailussa. Käymme myös läpi miten välttää tarjoajien tavallisimmat virheet.

Kouluttajat:

Varatuomari, asiantuntija Pauliina Karinkanta / HTM, asiantuntija Lassi Mäkinen, PTCServices Oy

Aikataulu ja paikka:

17.09.2026, Radisson Blu Seaside, Helsinki

24.11.2026, Radisson Blu Seaside, Helsinki

20.01.2027, Radisson Blu Seaside, Helsinki

Ohjelma klo 9:00-16:00

- Ilmoittautuminen ja kahvitarjoilu klo 8.30
- Lounas klo 12.00–13.00
- Iltapäiväkahvi klo 14.00
- Koulutus päättyy klo 16.00

HANKINTALAIN PÄÄKOHDAT

- Lain keskeiset pääkohdat
- Millaiset hankinnat täytyy hankintalain mukaan kilpailuttaa?
- Eri hankintamenettelyt

MITEN TARJOAJA VOI VAIKUTTAA HANKINTAAN?

- Markkinakartoitukset
- Kysymys-vastaus-vaihe
- Neuvottelumenettely

TARJOUKSEN TEKEMINEN

- Mistä tarjouksen tekemisessä kannattaa lähteä liikkeelle?
- Soveltuvuusvaatimukset eli yritystä koskevat vaatimukset

- Miten reagoin liian tiukkaan tai mahdottomaan vaatimukseen?
- Alihankinta ja ryhmittymät
- Yrityksen poissulkeminen puutuvan soveltavuuden vuoksi
- Hankinnan kohdetta koskevat vaatimukset
 - Miten reagoin syrjivään tai suosivaan vaatimukseen?
 - Ympäristömerkit, standardit, tuotemerkit – mitä tilaaja saa vaatia?
 - Milloin vaadittu kalusto, kapasiteetti tai resurssit on oltava käytettävissä?
- Vertailuperusteet
 - Miten optimoin vertailussa menestymisen?
 - Miten reagoin syrjivään tai suosivaan vertailuperusteeseen?
- Sopimusehtojen merkitys tarjousvaiheessa
 - Julkissektorin vakiosopimusehdot haltuun
 - Tarjouspyynnön sopimusehdot vs. yrityksen omat vakioehdot
- Vältä sudenkuopat: Yleisimmät virheet tarjouksessa

TARJOAJAN OIKEUDET TARJOUKSEN JÄTTÄMISEN JÄLKEEN

- Miten hankintayksikkö käsittelee tarjoukset?
- Miten tarjoukset vertaillaan?
- Oikeus saada tietoa tarjousten käsittelystä ja vertailusta

MITEN HAEN MUUTOSTA

- Valituksen ja oikaisuvaatimuksen tekeminen
- Mitä valituksesta voi seurata?
- Kilpailu- ja kuluttajaviraston rooli hankintoja valvovana viranomaisena
- Liikesalaisuuksien suojaaminen: Milloin ja miten tarjoukset tulevat julkisiksi?

ILMOITTAUTUMINEN

P. 09 696 2950, www.yritysakatemia.fi, ilmoittautuminen@yritysakatemia.fi

OSALLISTUMISMAKSU

690 euroa + alv laskutetaan koulutuspäivänä. Koulutus, sähköinen materiaali, kahvit ja lounas sisältyvät hintaan.

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 muutokseen, ja siirtää jo sovittuja koulutuksia myöhempään ajankoh-
taan, tai muuttaa etäkoulutuksiksi. Koulutus saattaa siirtyä tai peruuntua mm. vähäisen osal-
listujamäärän vuoksi. Muutosten osalta tiedotamme osallistujia erikseen, YritysAkatemialla
on oikeus peruuttaa koulutustilaisuus ilman korvausvelvollisuutta ilmoittamalla asiakkaalle
siitä sähköpostilla viimeistään 4 arkipäivää ennen tilaisuuden ajankohtaa.

Muuta huomioitavaa lähikoulutuksissa: Suosittelemme tekemään mahdolliset majoitus-
matkajärjestelyt vasta koulutusvahvistuksen saatuasi.