

NEUVOTTELUMENETTELYN LÄPIVIENTI KÄYTÄNNÖSSÄ

Neuvottelumenettelyjen käyttö julkisissa hankinnoissa on lisääntynyt, joten menettelyn läpivienti käytännössä herättää runsaasti kysymyksiä. Mitä eroa eri neuvottelumenettelyillä on? Miten tarjoajat valitaan neuvottelumenettelyihin? Mistä saan neuvotella? Miten menettelystä saa parhaimman hyödyn? Kuka neuvotteluihin osallistuu? Miten neuvottelut dokumentoidaan? Mistä innovaatiokumppanuudesta on kyse?

Tämä käytännönläheinen neuvottelumenettelykurssi sopii sekä hankintayksiköille että tarjoajille. Varmista menestymisesi neuvotteluissa ja tule mukaan koulutukseen!

Kouluttajat:

Varatuomari, asiantuntija Pauliina Karinkanta / OTM, asiantuntija Saira Eskola, PTCServices Oy

Aikataulu ja paikka:

01.10.2026, Radisson Blu Seaside, Helsinki

02.12.2026, 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

NEUVOTTELUMENETTELYJEN KÄYTTÄMINEN

- Milloin neuvottelumenettelyä saa käyttää?
- Milloin neuvottelumenettelyä kannattaa käyttää?
- Markkinakartoitus ennen kilpailutusta
- Neuvottelumenettelyn kulku
- Kilpailullisen neuvottelumenettelyn kulku

TARJOAJIEN VALINTA NEUVOTTELUMENETTELYIHIN

- Tarjoajia koskevat vähimmäisvaatimukset
- Millaisia perusteita tarjoajien valinnassa voi käyttää?
- Miten varmistetaan, että tarjoajavalinta onnistuu?
- Tarjoajien valintaa koskeva päätös?

NEUVOTTELUMENETTELYIDEN KULKU KÄYTÄNNÖSSÄ

- Neuvottelumenettelyn kulku
- Kilpailullisen neuvottelumenettelyn kulku
- Kumman valitset, neuvottelumenettelyn vai kilpailullisen neuvottelumenettelyn?
- Neuvottelukutsun sisältö

- Alustavan tarjouksen pyytäminen

NEUVOTTELUIDEN KÄYMINEN

- Neuvottelujen tavoite: mihin pyritään, mitä neuvotteluissa on selvitettävä?
- Roolitus: mikä tehtävä kenelläkin on neuvotteluissa
- Neuvotteluiden dokumentointi
- Mistä neuvotellaan?
 - Hankinnan kohteesta neuvottelemine
 - Sopimusehdot
 - Saako hinnasta neuvotella?
 - Saako vähimmäisvaatimuksista ja vertailuperusteista neuvotella?
- Neuvotteluiden luottamuksellisuudesta huolehtiminen
- Neuvotteluiden rakenne: suulliset neuvottelut ja kirjalliset osuudet, asiakirjojen kommentointikierrokset

NEUVOTTELUIDEN JÄLKEEN

- Neuvotteluiden annin purkaminen
- Kuinka paljon tarjouspyyntöä voi neuvottelujen perusteella muuttaa?
- Tarjouspyynnön viimeistely

NEUVOTTELUMENETTELYT KANSALLISISSA HANKINNOISSA

- Neuvotteluvaiheen hyödyntäminen osana hankintaprosessia

INNOVAATIOKUMPPANUUS

- Milloin innovaatiokumppanuutta voi käyttää?
- Innovaatiokumppanuuden kilpailuttaminen käytännössä

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 peruutusmahdollisuutta.

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.