

HANKINTAGURU-KOULUTUSPAKETTI (osat 1-3)

Hankintayksiköiden hankintaosaamisen kehittämisestä puhutaan nyt paljon – eikä syyttä! Hankintaosaaminen on keskeisin tekijä tavoitellessa onnistuneita hankintoja.

Hankintaguru -koulutuskokonaisuus on kehitetty vastaamaan tähän tarpeeseen!

Kolmeosaisessa koulutussarjassa hankintoja päätyökseen tekevät kokeneet hankintajuristit jakavat työssään kartuttamansa opit käytännönläheisesti ja innostavasti kaikille hankintojen parissa työskenteleville. Koulutuskokonaisuus tarjoaa kokonaisvaltaisen katsauksen niihin hankinnan läpiviennin vaiheisiin, joissa hankintayksikön oma hankintaosaaminen on erityisen ratkaisevaa. Osallistumalla kaikkiin kolmeen osaan saat parhaat vinkit kaikkiin näihin vaiheisiin. Voit myös päivittää tietojasi osallistumalla yksittäisiin osiin.

Toteutus:

Koulutus toteutetaan kolmena kolmen (3) tunnin etäkoulutuksena tammi-helmikuun 2027 aikana.

Koulutuksen sisältö:

Hankintaguru osa I: Hankinnan kohteen määrittely ja soveltuvuusvaatimukset, 26.01.2027, klo 9 – 12 +/- 15 min

Miten hankinnan kohde tulisi määritellä, jotta saadaan aidosti hinta-laatusuhteeltaan edullisia tarjouksia? Kuinka tarjoajan soveltuvuusvaatimukset tulee määritellä, jotta saadaan kilpailua aikaiseksi samalla varmistuen, 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 suorituskky ja ammatillinen pätevyys
- Pakotteiden huomioiminen tarjoajan soveltuvuudessa
- Soveltuvuusvaatimusten rajat
 - Soveltuvuuden arviointi
 - Pakolliset ja harkinnanvaraiset poissulkemisperusteet
 - Korjaavat toimenpiteet

Hankintaguru osa II: Hinta- ja laatuvertailun laatiminen, 02.02.2027, 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, 09.02.2027, 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. Vastaamme 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
 - Sopimusmuutossääntely
 - Kielletyt ja sallitut sopimusmuutokset
 - Hinnankorotuksen tarpeet
 - Sopimusmuutoksen tekeminen

Kouluttajat:

AA Hanna-Mari Harju / AA, HTM Toimitusjohtaja Valtteri Nieminen / OTM, varatoimitusjohtaja, juristi Harri Laakso / Asianajaja, riidanratkaisuryhmän vetäjä, Johanna Maria Kajaste, Suomen Hankintajuristit Asianajotoimisto Oy

ILMOITTAUTUMINEN

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

OSALLISTUMISMAKSU

1190 euroa + alv, laskutetaan koulutuspäivänä. Koulutus ja materiaalit sisältyvät hintaan. **Lisäosallistujat -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.