YRITYS AKATEMIA

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!

Kouluttaja:
Varatuomari, asiantuntija Pauliina Karinkanta / OTM, osakas Saila Eskola / Varatuomari, seniorijuristi Merja Kortesuo, PTCServices Oy

Päivämäärä ja aika:
16.02.2026, klo 9:00-16:00
15.04.2027, klo 9:00-16:00

Ohjelma klo 9:00-16:00 +/-15 min.

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 neuvotteleminen
    - 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 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.