

Ref. : 7201614

Duration :
1 jour - 7 heures

Pricing :
Employee - Company : 730
€ HT

ONDERHANDELINGSPROCEDURE MET BEKENDMAKING

Overlopen van alle kenmerken.

OBJECTIVES

- Vertrouwd worden met de verschillende gunningsprocedures, zowel langs de koperszijde als langs de bedrijfszijde.
- De juiste reflex aannemen en goede vragen opnemen bij de voorbereiding, de gunning en de uitvoering van een opdracht.

CONCERNED PUBLIC

Ambtenaren die geen jurist zijn en die tussenkomen bij de gunning of de uitvoering van overheidsopdrachten. Private bedrijven die hun marktaandeel bij de overheidsafnemers willen versterken.

COMPÉTENCES ACQUISES

Na afloop van de opleiding zal u in staat zijn om uw opdrachten te gunnen, volgens een onderhandelde procedure.

PROGRAM

Onderhandelingsprocedure met bekendmaking

Overlopen en toepassen van hypothesen om een beroep te doen op procedures met onderhandeling en publicatie

- De verschillen definiëren tussen klassieke en speciale sectoren.
- Analyseren van de rechtstreeks onderhandelde procedure met voorafgaande publicatie, de mededingingsprocedure met onderhandeling en de onderhandelde procedure met voorafgaande oproep tot mededinging.
- Onderscheid tussen de onderhandelde procedures van de competitieve dialoog en van het innovatiepartnership.

Praktische oefening: analyseren van de aandachtspunten voor een gemotiveerde beslissing om deze procedure te gebruiken.

Een geslaagde selectie

- De selectievoorwaarden en -regels naleven.
- Corrigerende maatregelen en regularisaties toepassen inzake redenen voor uitsluiting.
- De bewijsdocumenten en de impliciete en expliciete verklaringen (het UEA) leveren.
- Het UEA beheren, de verklaringen op erewoord en de controles: de te bezorgen bewijsdocumenten.

Praktische oefening: de regels opstellen met betrekking tot de selectie in het bericht van aanbesteding voor een gegeven geval.

Een geslaagd verloop van deze nieuwe procedures

- De vermeldingen die dienen opgenomen te worden in het bestek.
- De impact van de regelmatigheid van de offertes in het licht van de onderhandelingen: initiële, tussentijdse en uiteindelijke offertes.
- De onderhandelingsmarge bepalen.
- De opdracht toewijzen en afsluiten.

Praktische oefening: de bedingen opstellen met betrekking tot de toewijzing.

De uitvoering van de opdracht goed beheren

- Toepassing en afwijkingen met betrekking tot het AREI.
- De moeilijkheden definiëren bij het opstellen van het bestek.
- Overlopen van de marges voor het wijzigen van de opdracht.
- Mogelijkheid of verplichting om een opdracht te ontbinden: de te volgen procedure.

Praktische oefening: bedingen opstellen met betrekking tot de wijziging van de opdracht.

Besluiten

De voornaamste risico's van procedures met publicatie en onderhandelingen op basis van de rechtspraak.

Casusonderzoek: concrete voorbeelden.
