



**SEMINARIOS PRÁCTICOS
DE CONTRATACIÓN PÚBLICA
PARA REDES DE VENTAS**

“In Company”



‘MEDICAMENTOS
&
PRODUCTOS SANITARIOS’

acobur

DETALLES

-Se impartirá el seminario en el lugar y fecha determinado por la empresa.

OBJETIVOS

- Dotar al equipo de ventas de los conocimientos fundamentales en el ámbito de las licitaciones.*
- Aclarar cómo proceder en cada etapa de un proceso de licitación y los derechos fundamentales que les asisten.*
- Repaso práctico para conocer al detalle las fases principales que componen un proceso de licitación.*
- Análisis de casos concretos.*

DURACIÓN

-Aproximadamente 5 hs. De 9.00 a 14.00hs.

A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO

-Redes de ventas (KAM, Delegados, Gerentes etc.)

CONTENIDO

- Diferentes tipos de anuncios de licitación.*
- Acuerdos marco, contratación centralizada, procedimientos negociados con y sin publicidad y compras menores.*
- Análisis de las diferencias entre criterios de adjudicación subjetivos y objetivos.*
- Análisis del procedimiento a seguir por la Mesa de Contratación en los diferentes actos de apertura (criterios subjetivos/criterios objetivos).*
- Forma de proceder en los actos de apertura.*
- ¿A qué documentación de las demás empresas licitadoras podemos tener acceso?*
- Documentación confidencial de las empresas licitadoras.*
- Recurso Especial en Materia de Contratación y actos susceptibles de recurrir.*

INFORMACIÓN

Tel. 91 448 39 07

acobur@acobur.es

