INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

№ 31763/IBA от 05.05.2024

Коммерческое предложение по обучению для компании «»

По теме:

«ЭЛЕКТРОННЫЕ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ»

От International Business Academy

2024

International Business Academy благодарит Вас за внимание к нашей компании и предлагает ознакомиться с коммерческим предложением по организации и проведению семинара

Наши конкурентные преимущества:

- **Индивидуальная разработка программ под заказ**
- **Mini ассессмент + отчет (по договорённости с клиентом)**
- **Большой выбор тренеров**
- **Персональный менеджер, курирующий проект**
- **Посттренинговая поддержка 6 месяцев**
- **Программы лояльности для постоянных клиентов**
- **Высокая репутация компании IBA и рекомендации от ведущих компаний Казахстана**
- **Обучение в рамках международных стандартов**

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

E-mail: info@iba.kz
Сайт: http://www.iba.kz/ Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411
Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме: "Электронные государственные закупки".

Стоимость обучения: 0 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС). Цена на 2025 год с учетом индексации 10% составит 0 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:
по согласованию

Продолжительность: 8 академических часов

Время: с 10:00 до 17:30.

Количество участников: 1 человек

В стоимость обучения входит: обучение, комплект эксклюзивных обучающих материалов, блокнот, ручка, сертификат International Business Academy, посттренинговая поддержка (6 месяцев), обед и 2 кофе-брейка в каждый день занятий (при условии, что обучение очное).

Просим заключить договор заранее как минимум за 1-2 месяца до начала обучения и забронировать даты с тренером.

Исполнитель: Батухтина Н.Е

Информация о компании.

International Business Academy– это:

1. Рекомендации. Высокая репутация компании IBA и рекомендации от ведущих компаний Казахстана. Компания более 10 лет на рынке за это время зарекомендовала себя, как надежного поставщика услуг.

2. Персональный менеджер, курирующий проект. Каждый проект курирует отдельный менеджер, который закреплен за Вашей компанией

3. Лучшие эксперты. Профессиональный состав привлекаемых к процессу обучения преподавателей, успешных экспертов, консультантов, топ-менеджеров крупных корпораций.

4. Актуальность и польза. Наши программы отражают самые современные методики с учетом изменения рынка и законодательства.

5. Формат обучения. Мы предлагаем нашим клиентам несколько форматов обучения:
— Очный и Онлайн формат открытых, корпоративных и индивидуальных семинаров.

6. Пост-тренинговые анализ и поддержка в течении 6 месяцев. Мониторинг результатов тренингов в рабочем процессе, рекомендации от тренера.

7. Индивидуальный подход. Все, начиная от содержания, места и времени проведения тренингов может быть настроено в соответствии Вашим потребностями.

8. Принципиально высокий уровень сервиса. Мы создали все условия для максимального вовлечения в обучение: от удобных кресел и современного презентационного оборудования, до удобной локации.

9. Международные стандарты обучения. Обучение в рамках международных стандартов, с адаптаций под реалии казахстанского бизнеса.

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

Техническая часть

- Установка и настройка необходимых программ для участия в тендере
- Установка сертификатов (ЭЦП) в браузеры Internet Explorer, Mozilla, Google Chrome
- Изучение интерфейса портала проведения электронных закупок
- Регистрация на портале госзакупок
- Подключение тарифа

Законодательная и теоретическая часть

- рассмотрение нормативно-правовой базы
- регламент проведения закупок
- финансовая сторона

Работа на портале

- Работа с планами госзакупок
- Способы закупок
- Поиск лотов. Сортировка, отбор лотов

- Просмотр деталей по закупке. Изучение технической спецификации, проекта договора
- Целесообразность участия. Стоит ли участвовать
- Оценка Ваших шансов на выигрыш
- Формирование и подача ценового предложения
- Отзыв Вашего предложения, если Вы передумали
- Процедура заключения договора
- Реестр недобросовестных поставщиков
- Процесс проведения тендера способом «Открытый конкурс» и «Аукцион»
- Подробный разбор необходимых документов для участия
- Обеспечение участия в конкурсе. Банковская гарантия
- Юридические нюансы при сборе документов на конкурс
- Список дополнительных обязательных документов
- Получение сведений об отсутствии налоговой задолженности
- Процедура обсуждения
- Создание, подача конкурсной заявки
- Формирование технической спецификации, сведений о квалификации и пр.
- Прикрепление и подписание необходимых документов
- Формирование необходимых документов на портале
- Поиск и прикрепление к заявке лицензий и разрешительных документов
- Критерии, влияющие на конкурсное ценовое предложение
- Сроки и порядок рассмотрения заявок
- Причины отклонения заявок
- Понятие предварительного допуска
- Дополнение заявки и повторная подача заявки
- Отзыв поданной заявки
- Определение демпинговой цены
- Просмотр протоколов предварительного допуска, допуска и итогов
- Обжалование итогов
- Заключение договора и внесение обеспечения исполнения обязательств
- Изучение процедуры проведения аукциона
- Допуск к аукциону
- Участие в аукционе. Шаг аукциона
- Сроки рассмотрения заявок
- Определение победителя
- Работа с договорами (согласование, подписание, подписание доп. соглашений)
- Создание электронного акта выполненных работ
- Заполнение отчета по местному содержанию

Обзор прочих видов закупок на портале

- Предварительный квалификационный отбор поставщиков
- Двухэтапный тендер
- Закупки из одного источника
- Закупки по социальному заказу
- Закупка жилища