

Professioneel Tenderen

UAV-GC, EMVI, BVP, onderscheidend vermogen, Project Management Plan en Verificatie/Validatie zijn enkele begrippen waar de aannemer mee te maken krijgt in de UAV GC aanbesteding. Door het verleggen van ontwerpkraft en verantwoordelijkheid naar de aannemers bij dit type projecten wordt de aannemer naar voren getrokken in het bouwproces. Dit biedt nieuwe kansen, maar brengt ook andere risico's en verantwoordelijkheden met zich mee en vereist ook andere competenties, een andere instelling en professioneel tendermanagement. Het opstellen van de winnende aanbidding tot het structureren van alle documenten, verificatie- en keuringsplannen en stroomlijnen van de informatie, zodat aan alle kwaliteitseisen wordt voldaan, vereist andere kennis en kunde.

Doel

Je vergaart kennis van en kunde in het werken in de selectie- en gunningsfase, waarbij functionele wensen vertaald worden naar een winnende aanbidding. Hierbij staat de vertaling van klant-waarde en functionaliteit naar een volledig aanbiddingsdossier centraal. Ook kennis van Wet- en regelgeving, Risicomanagement vormen essentiële onderdelen.

Je wordt meegenomen in het volledige Procesmanagement, waarbij je jezelf alle facetten eigen maakt, van selectiedocumenten, kwaliteitsplannen, projectmanagementplannen, validatie en verificatieplannen tot en met het opbouwen van het unieke winnende dossier. Je leert alles toepassen op een reëel project, waardoor de vertaalslag naar je eigen werkomgeving gewaarborgd is.

Het ontwikkelen van een attitude, waarin je niet alleen als bouwkundige kijkt, maar tevens leert denken en handelen in functionaliteit, vormt een rode draad door de opleiding. Je leert optimaal omgaan met het spanningsveld tussen ontwikkelaar, opdrachtgever en de leden van het tenderteam, waarbij je oog hebt voor belangen en risico's.

Inhoud

Professioneel tendermanagement

- Van klantvraag naar EMVI;
- Opstellen selectiedocumenten;
- Dialoogronde en vragen;
- Koppeling van klantvraag aan bouw-ontwerp;
- Opstellen van winnend dossier;

Klantwaarde

- Waar is de klant bereid voor te betalen;
- Analyse van de klantvraag en creatief denken en doen;
- Wat is mijn onderscheidend vermogen en maak ik een unieke aanbidding;
- Lineair vs cyclisch denken.

Wet en regelgeving

- Algemene richtlijnen en wetgeving, inclusief jurisprudentie;
- Nieuwe contractvormen en risico's;
- Recente ontwikkelingen en richtlijnen.

Ontwikkelproces management

- Van uitvraag tot aanbiddingsdossier;
- Verificatie/ validatie plannen;
- Kwaliteits- en Project Management Plan;
- Risicomanagement;
- System engineering als ontwerpmanagement tool.

Toelatingsvoorwaarden

Je beschikt minimaal over een (bouwkundige) HBO opleiding. Daarbij heb je ruime ervaring in de bouw en minimaal drie jaar ervaring met het realiseren van aanbestedingen voor de aanbestedingsmarkt.

Voor wie?

Deze opleiding is bestemd voor de ervaren projectcoördinator, projectleider of hoofd bedrijfsbureau, die een tender/ontwerpteam gaat aansturen in de uitvraag/ VO-DO ontwikkelfase of een prominenter rol gaat innemen in het tenderteam.

Op deze opleiding is een intakeprocedure van toepassing.

Opleidingsduur

11 lesdagen (een maal per 2 weken).

Groepsgrootte

10 deelnemers.

Studiebelasting

300 uur.

Achtergrondinformatie

Werkwijze

Gedurende de opleiding volg je vakinhoudelijke lessen om deze kennis te vergroten. Alle lessen worden gekoppeld aan een realistisch project. Gedurende de opleiding voer je alle praktijkopdrachten over dit project uit, alsof het project een jaar later zal starten in de realisatiefase.

Mogelijke vervolgopleiding

Management Leergang Operationeel, diverse trainingen op het gebied van persoonlijke groei.

Examen

Soort afrondingsdocument

De opleiding wordt afgesloten met een integrale examenopdracht. (eindwerkstuk). Dit wordt na een positieve beoordeling, tijdens een presentatie verdedigd. Na het afronden van de opleiding ontvangt je het diploma 'Professioneel Tendermanagement'.

Algemeen Examenreglement

In het Algemeen Examenreglement zijn voorwaarden vastgelegd die gelden voor alle examens, oftewel de spelregels waaraan jij en wij ons dienen te houden. Hier vindt je het [Algemeen Examenreglement](#).

Herkansing

Indien je niet slaagt voor een examen dan kom je meestal in aanmerking voor een herkansing. Hiervoor krijg je vanuit de Bob een uitnodiging. Voor deze herkansing moet apart worden aangemeld en betaald. Voor de tarieven van herkansingen kun je contact opnemen met jouw contactpersoon.

Annuleren

Indien je genoodzaakt bent jouw deelname aan een examen te annuleren, dan kun je dit mailen naar jouw contactpersoon van de opleiding. Let daarbij goed op de annuleringsvoorwaarden, er kunnen kosten verbonden zijn aan een afmelding.

Annuleringsvoorwaarden

Wanneer je cursist bent die voor de eerste keer gaat deelnemen en een examen wenst te annuleren:

- Betaal je € 50 administratiekosten wanneer dit binnen 3 weken voor de dag van het examen plaatsvindt.
- Betaal je bij een volgende afname de herkansingskosten wanneer dit op of na de dag van het examen plaatsvindt

Wanneer je een herkanser bent en een examen wenst te annuleren:

- Betaal je alle kosten wanneer dit op of na de dag van het examen plaatsvindt;
- Betaal je 50% van de kosten en € 50 administratiekosten wanneer je dit binnen 3 weken voorafgaande aan de dag van het examen doet;
- Betaal je € 50 administratiekosten wanneer je dit tot uiterlijk 3 weken voor de dag van het examen doet.

Wil je inschrijven voor deze opleiding zie onderstaande knop:

Prijs

€ 4.950,- exclusief btw.

Image not found or type unknown

Logo not found or type unknown