

FORMACIÓ CPI –
Com aprofitar els Cupons d'ACCIÓ per accedir a les Llicitacions internacionals
Eines per millorar la detecció i seguiment de licitacions

Dimarts 08 de maig, ACCIÓ BARCELONA, 15.30-18.30h

Mins	Temes/Mòduls
25'	BENVINGUDA I PRESENTACIONS Introducció a l'Oficina tècnica CPI Enfocament del curs, objectius i expectatives dels participants Presentació de cada participant: nom, empresa i sector
25'	EXPLICACIÓ DELS CUPONS DE LA INTERNACIONALITZACIÓ • Què, com i quan? • Com s'ha de preparar l'empresa • Perfil dels Assessors acreditats en licitacions internacionals • Com aprofitar els cupons?
50'	EINES PER MILLORAR LA SELECCIÓ I SEGUIMENT DE LICITACIONS •
50'	ASPECTES DE MILLORA EN LA PRESENTACIÓ DE PROPOSTES •

Duració total de 160-180 mins. Als 70-80 mins es farà un breu descans.
 Consultors: Ramon Camí i Judith Muntal

MÒDULS A DESENVOLUPAR EN LES FORMACIONS CPI

1. FER EL SALT INTERNACIONAL -Introducció a la CPI: aspectes bàsics -Per què les IFIs? -Check list d'aspectes a considerar -Diferències entre el mercat local i internacional -CPI i les PIMEs, principals dificultats Nivell: iniciació	5. MODUS OPERANDI INSTITUCIONS DE WASHINGTON -Què fan i a on? -Com operen? -Cicle de vida del projecte -Com fer-hi negoci -Exemples de projectes Nivell: intermedi	9. ESTRATÈGIES PER LICITAR -Subcontractació, Consorci, Lideratge -Establiment i negociació d'un consorci -Internacionalització agrupada -Estructures necessàries per a la presentació de propostes -Cerca d'experts Nivell: avançat
2. MAPEIG D'ACTORS -Mapeig global de la CPI -CPI a dins i fora de la OECD -Principals institucions i característiques -La UE -La CPIL Nivell: iniciació	6. MODUS OPERANDI INSTITUCIONS DE BRUSSEL·LES -Els diferents nivells d'institucions? -Les polítiques de cohesió -La cooperació exterior -Les 40 agències Nivell: intermedi	10. ASPECTES CULTURALS -Negociacions amb actors internacionals -Coneixements interculturals i comunicació no verbal Nivell: intermedi
3. ENFOCAMENT D'ESTRATÈGIES -Definició dels elements competitiu -Producte, equip, recursos -Estimació de despeses i retorn -Priorització de mercats i institucions -CPIL vs CPIM Nivell: iniciació	7. MAPEIG DE LA CPIL -Països mapejats i característiques -Complementarietat CPIL amb CPIM Nivell: intermedi	11. LA PROPOSTA -Les convocatòries i els plans d'adquisició -Consells a tenir en compte -El procés de licitació: EOI i Short list -Preparació d'una proposta Nivell: intermedi
4. IDENTIFICACIÓ D'OPORTUNITATS -Principals cercadors -Com anticipar-se a les licitacions -Preparació de la pipeline de projectes -Estratègies de selecció d'oportunitats Nivell: iniciació	8. CICLE DE GESTIÓ DEL PROJECTE -Rellevància del PCM Programació i disseny dels projectes -Anàlisi de la lògica d'intervenció dels projectes Nivell: avançat	12. LA GESTIÓ D'UN PROJECTE -Aspectes a tenir en compte -El reporting -Aspectes financers i legals Nivell: intermedi

NOTA: en cursiva el que es donarà (total o parcialment) en la present sessió

Nota: El desenvolupament i contingut dels mòduls podrà estar subjecte a lleugeres variacions. La seva llargada es podria ajustar en funció de les expectatives i necessitats detectades. Les sessions se celebraran a la Sala Interacció d'ACCIÓ, al Passeig de Gràcia, 129, PB.

Per a dubtes o informació addicional podeu contactar l'equip d'ACCIÓ CPI: Oriol Martínez Alòs-Moner. Tel. +34 93 551 7404 – 665 892 980. omartinez@catalonia.com.

Barcelona, 15/03/2018