

«Коммерческие торги: от заявки до контракта»

Практический семинар для заказчиков и поставщиков

- 10⁰⁰-11³⁰ - Особенности электронных коммерческих торгов для заказчиков и поставщиков товаров, работ, услуг (B2B). Отличие от рынка электронных торгов для государственных и муниципальных заказчиков и поставщиков товаров, работ, услуг (B2G). Виды и особенности выбора торговых процедур. Поиск потенциально интересных торговых процедур. Особенности определения победителя и заключение контрактов по результатам коммерческих торгов.
- 11²⁰-11⁴⁵ - кофе-брейк
- 11⁴⁵-13¹⁰ - Особенности выбора коммерческой электронной торговой площадки. Регистрация на электронных площадках и работа в личных кабинетах. Роли пользователей в личных кабинетах на коммерческих электронных торговых площадках: организатор-продавец, организатор-покупатель, участник-продавец, участник-покупатель. Процедура аккредитации на примере интерфейса электронной торговой площадки OTC-tender. Особенности интерфейса личного кабинета пользователя.
- 13¹⁰-14¹⁰ - обеденный перерыв
- 14¹⁰-15⁴⁰ - Практика работы на Коммерческой Площадке OTC-Тендер. Регистрация, основные особенности работы в личном кабинете на Электронной Торговой Площадке. Поиск интересных процедур и подготовка заявки на участие.
- 15⁴⁰-15⁵⁵ - кофе-брейк
- 15⁵⁵-17³⁰ - Запрос предложений на примере площадки OTC-Тендер. Подача заявки, Рассмотрение заявки организатором процедуры, определение победителя, заключение контракта.

Регистрация на семинар:

8 (861) 200 67 33

etp_sc@skbkontur.ru