

Zwiększ sprzedaż do nowych klientów - na świecie!

Skorzystaj z zagranicznych zamówień publicznych!



Dzień dobry,

Ten **poradnik** w skondensowany sposób prezentuje najważniejsze aspekty przygotowania do międzynarodowych zamówień publicznych i dzięki temu do rozwoju Twojej firmy.

Mam nadzieję, że zawarte w tej prezentacji informacje i podpowiedzi przekonają Cię, że warto być aktywnym również w tym kanale sprzedaży.

Skorzystaj z tej okazji!

Powodzenia,



Radosław Piontek





50 000 000 000 \$

**to roczna
wartość światowych przetargów!**

Dlaczego nie korzystasz z tego dodatkowego źródła przychodów?



W UE ogłaszane jest aż 170000 przetargów rocznie

- Na usługi
- Na dostawy produktów
- Na roboty budowlane

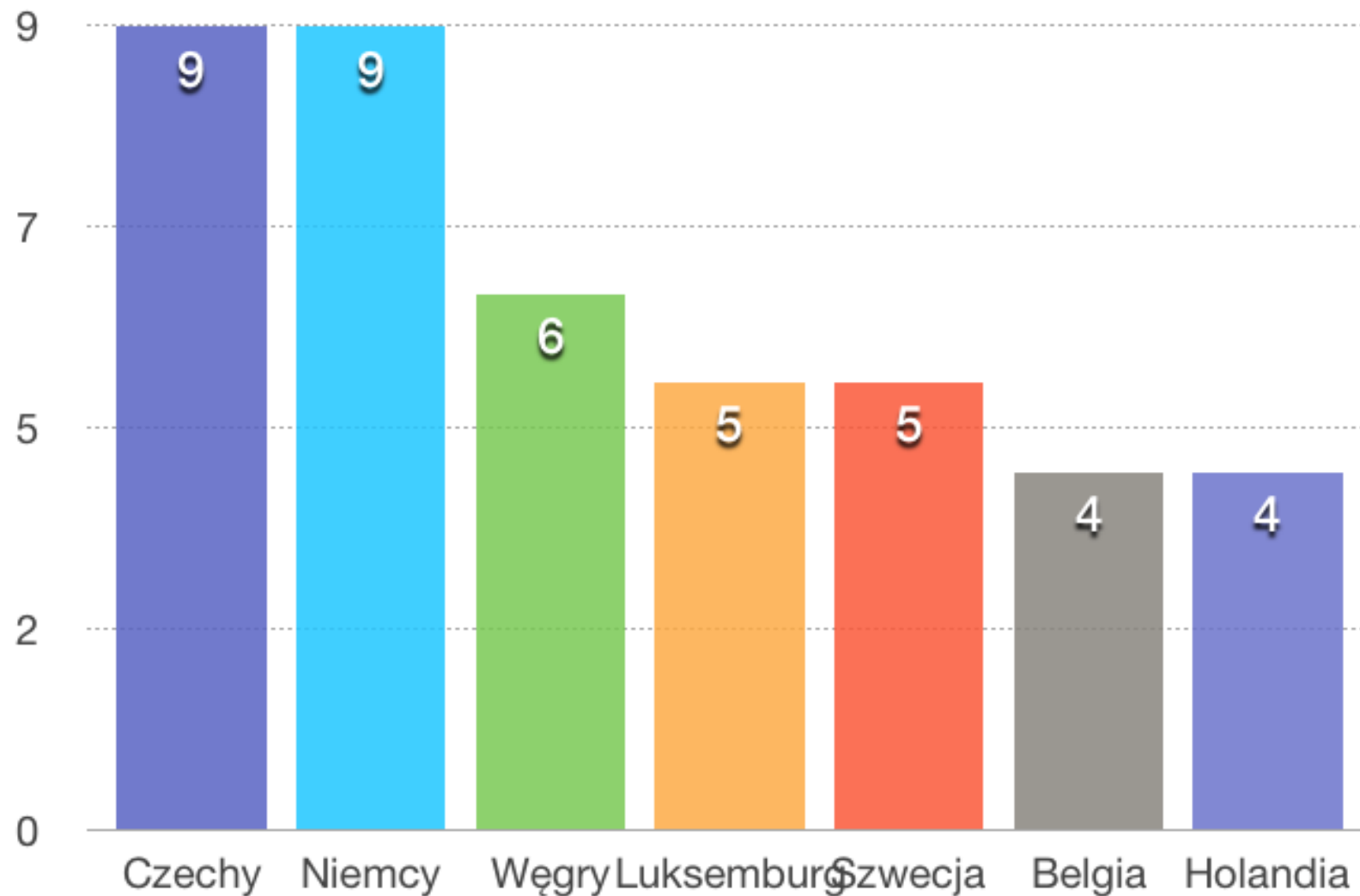
Miliardy Euro czekają!



67

Tylko tyle polskich firm wygrało europejskie zamówienie publiczne w 2017 r.

Najważniejsze kraje dostaw:



Przetargi dotyczą wszystkich sektorów

ONZ ogłosił w 2016 r. przetargi o wartości aż 17,8 miliarda USD rocznie!

Podział wg. najważniejszych kwot kategorii produktów:

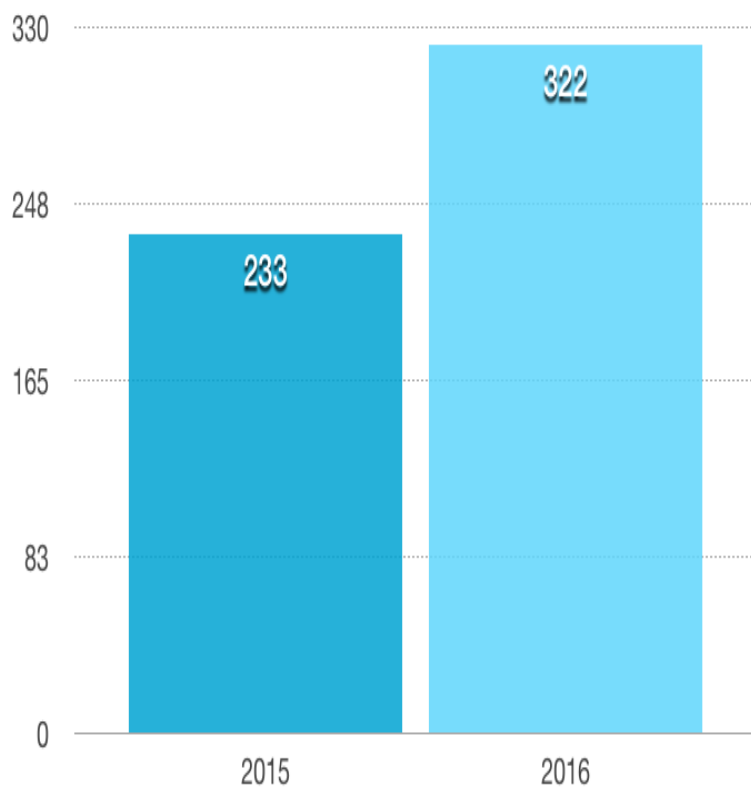
1. Ochrona zdrowia = 4,03 mld USD
2. Transport = 2,94 mld USD
3. Usługi administracyjne i konsultingowe = 2,65 mld USD
4. Budowlany i inżynieryjny = 1,86 mld USD
5. Żywność = 1,77 mld USD

itd..

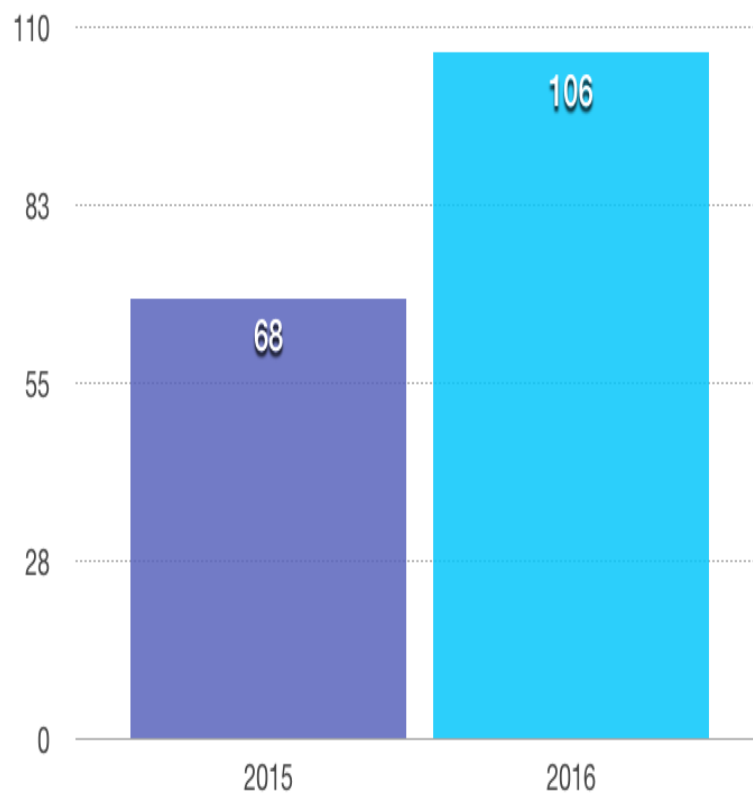


Udział polskich firm w zamówieniach ONZ w 2016 r.

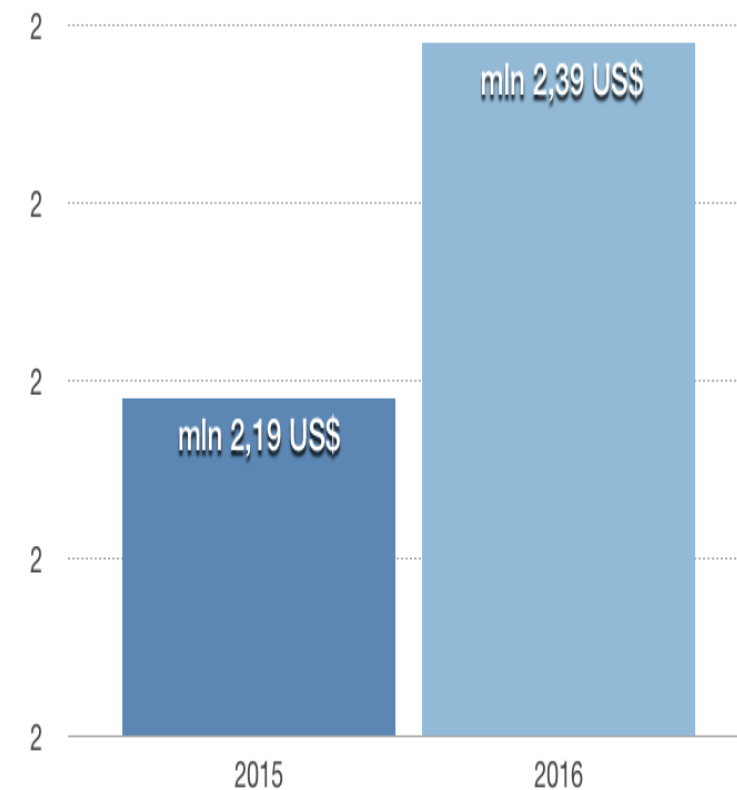
Liczba polskich firm zarejestrowanych w bazie ONZ:



Liczba polskich firm-dostawców ONZ:



Wartość kontraktów dla ONZ w mln USD:



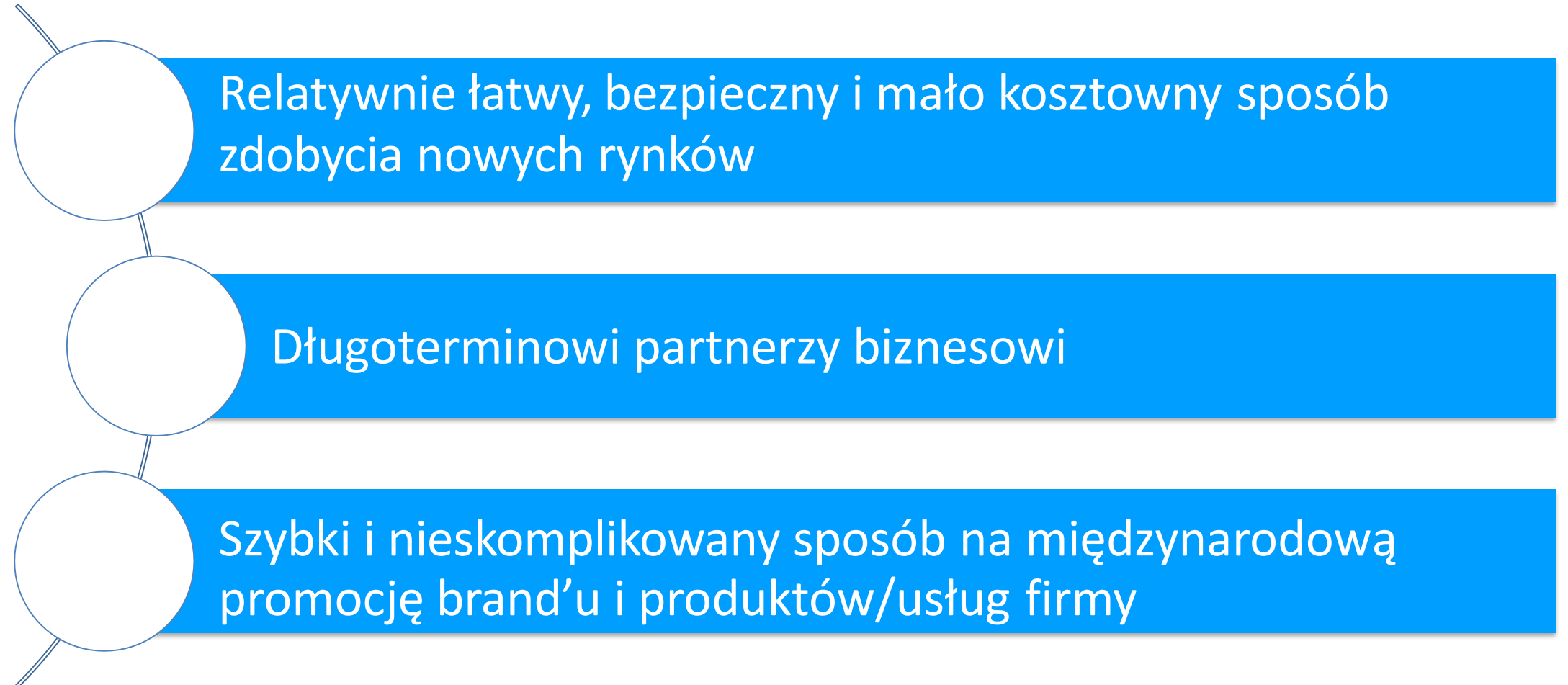
Co Cię powstrzymuje?

- Twoja firma ma ciekawe produkty i usługi a polski rynek jest dla Was za mały? Jednak boicie się spróbować?
- Nie wiesz gdzie szukać informacji o takich przetargach?
- Nie wiesz jak się przygotować do takiego przetargu?
- Boisz się przysłowiowej biurokracji?
- Nie wiesz jak napisać taką ofertę?
- Język obcy powstrzymuje Cię przed rozwojem?
- Brakuje Ci Project Managerów?

I tak dalej..., itp...



Dodatkowe korzyści z udziału w przetargach



Relatywnie łatwy, bezpieczny i mało kosztowny sposób zdobycia nowych rynków

Długoterminowi partnerzy biznesowi

Szybki i nieskomplikowany sposób na międzynarodową promocję brand'u i produktów/usług firmy



Z tych możliwości skorzystali już *



SOLARIS



* - przykłady wybrane na podstawie informacji dostępnych w domenie publicznej





Odwagi!!!

To jest po prostu nowy kanał sprzedaży posiadający swoją specyfikę a otwierający dostęp do wielu nowych klientów i rynków!



Podobieństwo obu typów zamawiających

Publiczny

Poszukuje rozwiązania swojego problemu ALE często formułuje bardzo szczegółowe wymagania; brak możliwości negocjacji.

Prywatny

Poszukuje rozwiązania swojego problemu ALE nastawiony na uzyskanie oczekiwanego rezultatu; możliwe negocjacje.

**WOBEC OBU SPRAWDZA SIĘ PODSTAWOWA ZASADA SPRZEDAŻY -
KLIENCI KUPUJĄ TYLKO TO CO IM POTRZEBNE!**



Zamawiający: publiczny a prywatny

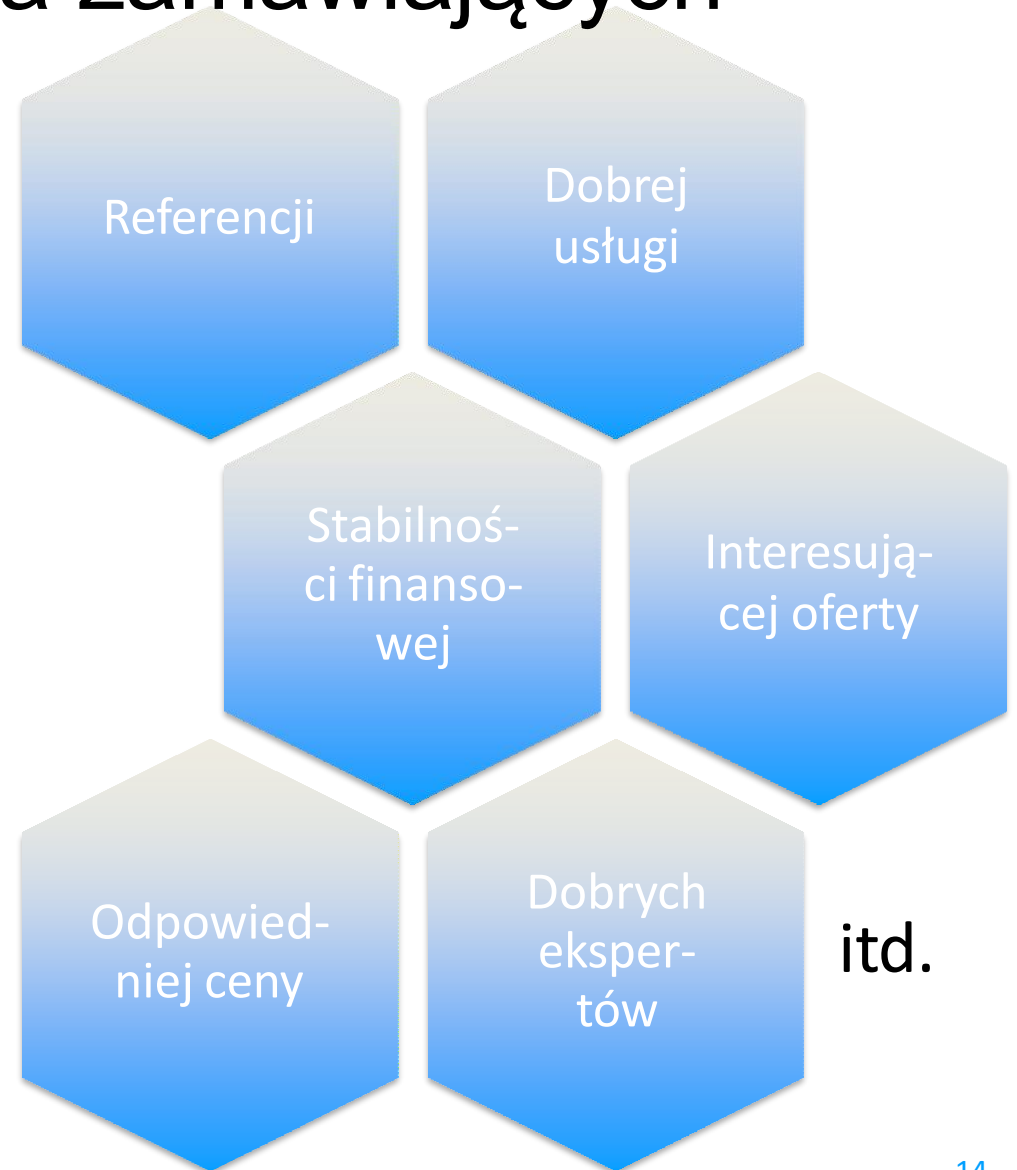
	Publiczny	Prywatny
Średni czas trwania zdobywania zamówienia o wartości ponad 100 tys. Euro	6-9 miesięcy	2-9 miesięcy
Konkurencja	Duża	Duża
Dbłość o szczegóły w postępowaniu	Bardzo duża	Średnia / Duża
Pewność i obiektywność zamówienia	Duża	Średnia
Możliwość negocjacji warunków zamówienia	Ograniczona	Średnia
Pewność otrzymania zapłaty [gdy dostarczysz to co zamawiano]	100%	Mniejsza...
Średni termin płatności	3-6 miesięcy	1-3 miesięcy



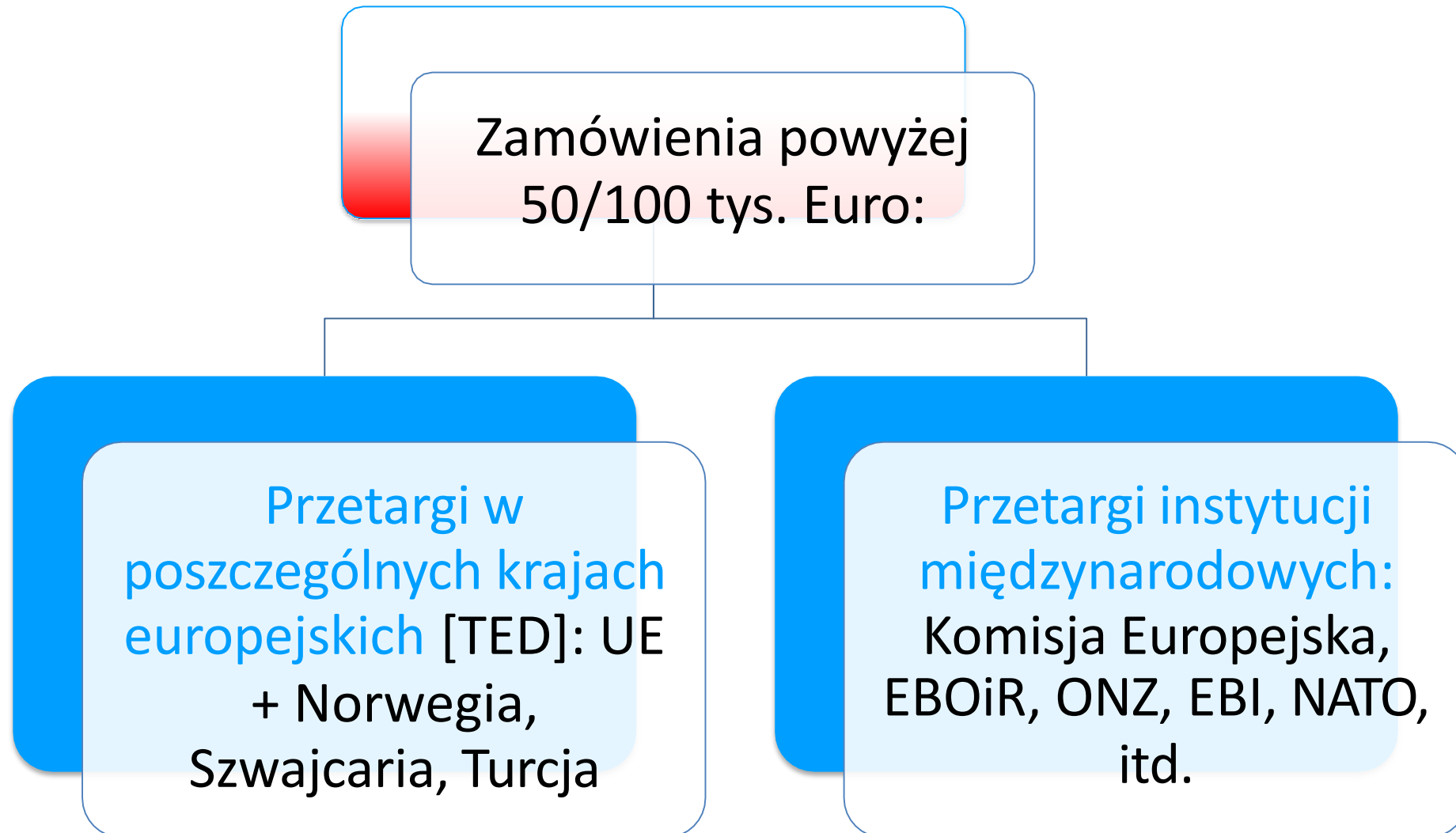
Specyfika i podobieństwa zamawiających

Mimo zewnętrznych różnic w procedurach wszyscy zamawiający wymagają tego samego:

Wystarczy dokładnie każdorazowo czytać dokumentację przetargową.



Na start wybierz dwa obszary działań i większe budżety



Trudności – czy takie jak w Polsce?

ZDECYDOWANIE MNIEJSZE! Zwłaszcza w przetargach ogłaszanych przez organizacje międzynarodowe.

Najważniejsze zasady:

- Systematyczność w podejmowanych nowych działaniach sprzedażowych
- Profesjonalnie przygotowana oferta odpowiadająca na wymagania
- Jak najszybsze rozpoczęcie przygotowania oferty!



Nie obowiązuje PZP*

*Ustawa z dnia 29 stycznia 2004r. Prawo zamówień publicznych, Art. 4 ust. 1 a): „Ustawy **nie stosuje się** do: zamówień lub konkursów, których zamawiający jest obowiązany udzielić lub które ma obowiązek przeprowadzić na podstawie innej niż określona ustawą, procedury organizacji międzynarodowej (...)”*



Bez zbędnej biurokracji w zagranicznych zamówieniach

Stworzono jednoznaczne procedury - po to by wszyscy uczestnicy przetargu ich jednakowo przestrzegali.

Urzednicy rozliczani ze zrealizowania projektu czyli powodu zamówienia a nie tylko z zero-jedynkowego bezdusznego przestrzegania procedur.

Klasa i kultura działania urzedników – dużo wyzsza.

Zagraniczne procedury i wymagania są mniej skomplikowane niż polskie PZP!



Nie musisz obawiać się korupcji czy preferencji

Bardzo znikome prawdopodobieństwo korupcji w tych sugerowanych 2 rodzajach zamawiających [kraje w Europie + instytucje międzynarodowe].

Ekstremalnie rzadkie preferencje dla określonego wykonawcy zapisane w dokumentacji przetargowej...

Gdyby się jednak pojawiły to zauważysz je natychmiast – **i zrezygnujesz z tego przetargu.**



Ważna konkurencyjność całej oferty a nie tylko cena

Cena najczęściej nie jest decydującym czynnikiem oceny – najczęściej stanowi max. 30-40% wartości kryteriów oceny [z wyjątkiem robót budowlanych].

Tak, konkurencja jest duża. Tak jak w Polsce.

Najważniejsze jest jak najlepiej spełnić kryteria oceny!



Niech nie powstrzymują cię trudności językowe

Nie powinny – zwłaszcza w przetargach organizacji międzynarodowych! Tam dominuje język angielski, również w warunkach kontraktowych. Na pewno masz w Firmie specjalistów znających ten język.

Niech język nie odstrasza Cię od startowania do przetargów o dużej wartości w innych językach. Na pewno warto zainwestować chociażby w tłumaczenie oferty w przetargu o wartości kilku milionów zł!

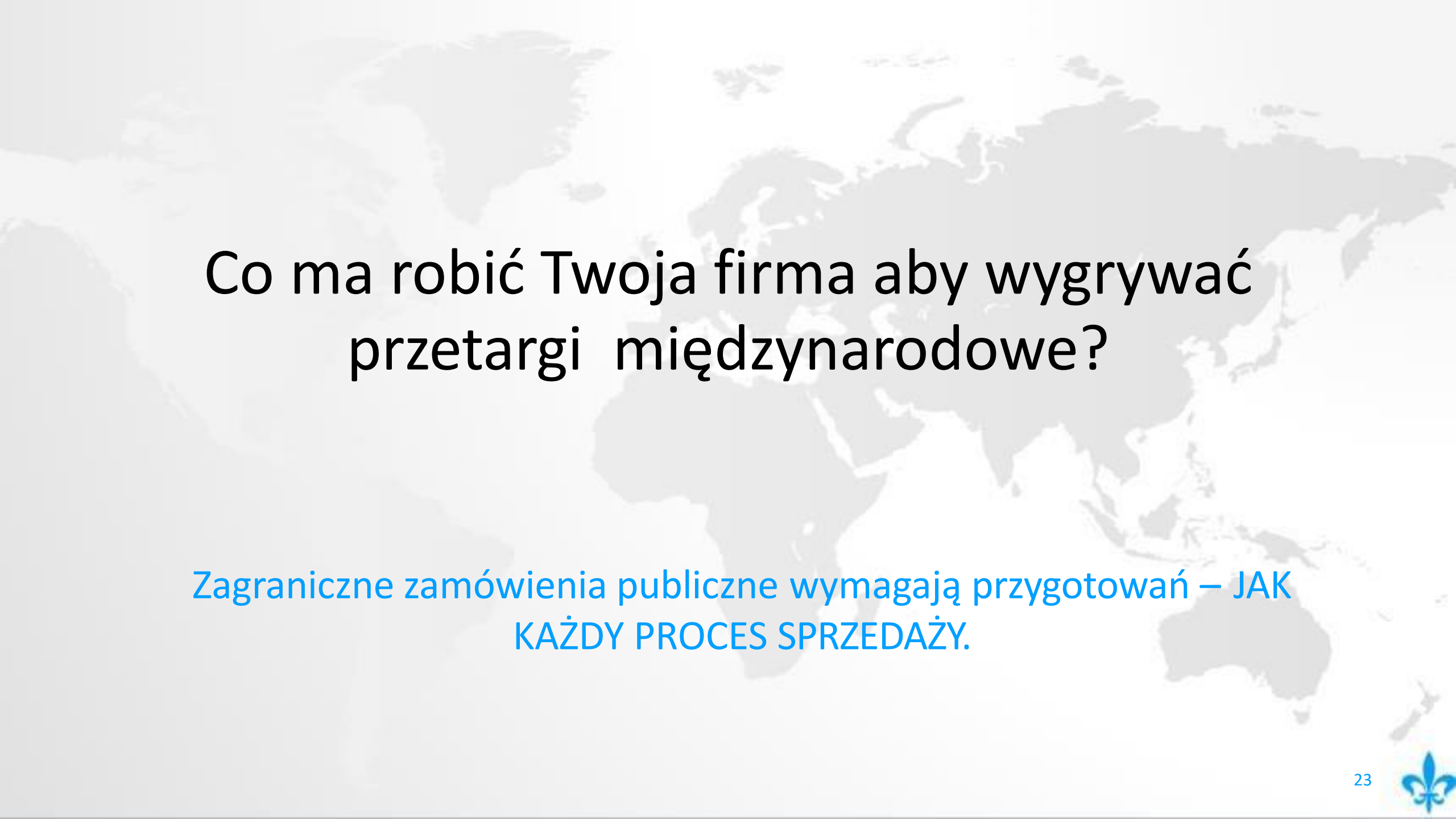


Logistyka

Szczególnie dla przetargów na dostawy i roboty budowlane lokalizacja firmy w Polsce oznacza większe koszty dostawy.

Dlatego pomijaj przetargi o wartości mniejszej niż 100 tys. Euro – nie będziesz w stanie wygrać przetargu, gdyż będzie Ci trudno zaproponować konkurencyjne ceny obejmujące koszty dostawy z Polski a niwelujące stratę punktów [wyższa cena] podczas oceny oferty.





Co ma robić Twoja firma aby wygrywać przetargi międzynarodowe?

Zagraniczne zamówienia publiczne wymagają przygotowań – JAK KAŻDY PROCES SPRZEDAŻY.



Obserwuj ogłoszenia instytucji i firm międzynarodowych

Wszystkie instytucje międzynarodowe: UE, ONZ, EBOiR czy NATO ogłaszają w Internecie wiele ciekawych przetargów i **zwykle w powszechnie znanym języku angielskim** 😊:

- ONZ <https://goo.gl/8cgR6T>



- Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju <https://goo.gl/cLAHnf>



European Bank
for Reconstruction and Development

- Bank Światowy <https://goo.gl/RTXviK>



THE WORLD BANK
IBRD • IDA | WORLD BANK GROUP

- NATO <https://goo.gl/2oorc7>



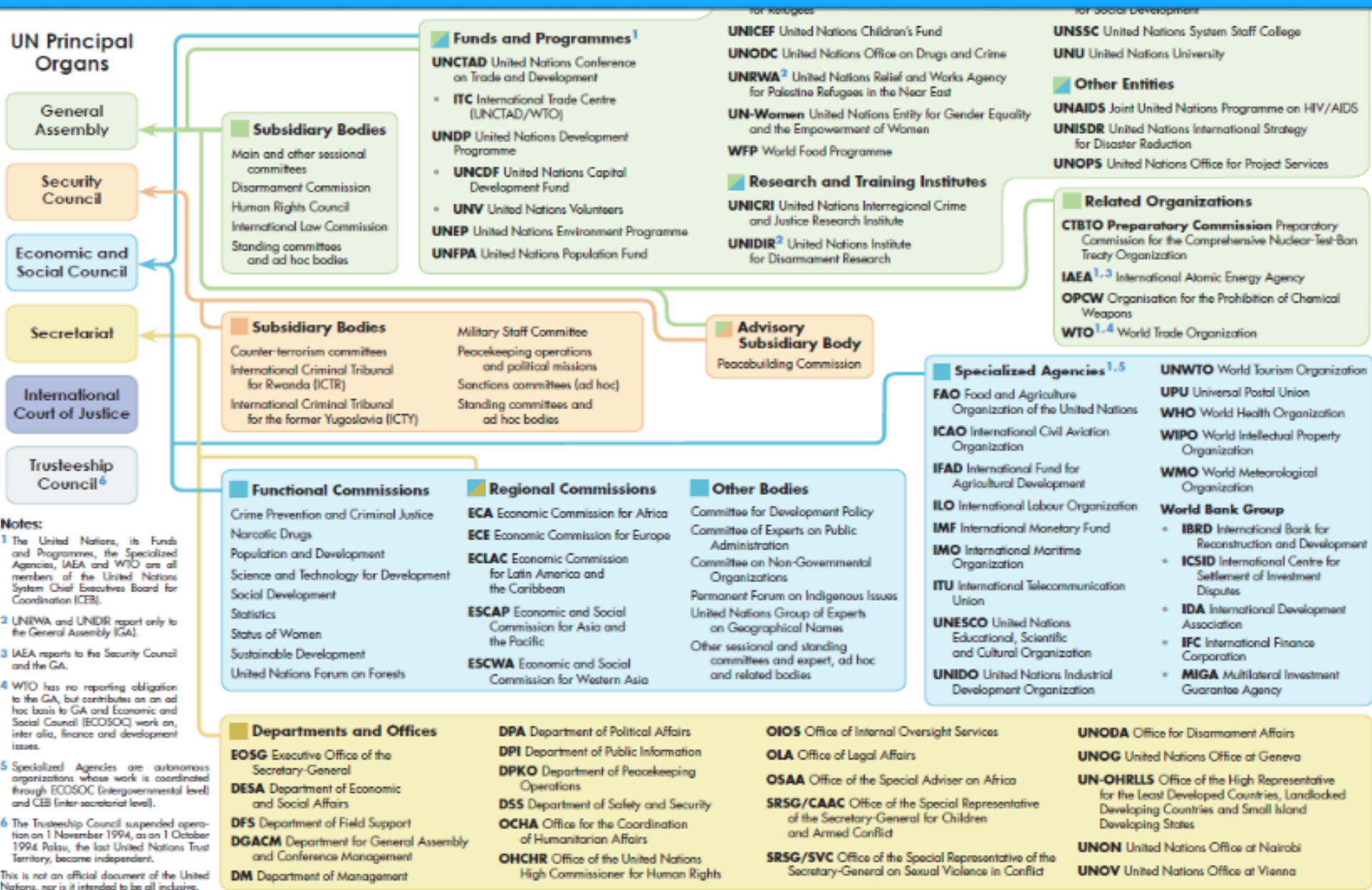
- One są najważniejsze. A jest wiele kolejnych, np.



BANK OF ENGLAND



Liczba Agend ONZ jest bardzo duża...!





ALE ich przetargi mozesz obserwować w jednym miejscu!

Displaying results 1 to 17 of 43

<https://www.ungm.org/Public/Notice>

	Title	Deadline	Published	UN organization	Type of notice	Reference	Beneficiary country/territory
Express Interest	Provision of Financial Management Software	12-Dec-2017 14:00 (GMT 0.00)	04-Dec-2017	UNOPS	Request for quotation	RFQ/2017/2608	Multiple destinations
Express Interest	Provision of Armoured 4x4 Heavy Duty Station Wagon in support of UN Field Missions	12-Jan-2018 00:00 (GMT 0.00)	04-Dec-2017	UN Secretariat	Request for EOI	EOIAD414524	United States of America
Express Interest	Long Term Agreement (LTA) for the provision of Waste Management Services	29-Dec-2017 00:00 (GMT 0.00)	04-Dec-2017	UN Secretariat	Request for EOI	EOIUNIFIL14523	Lebanon
Express Interest	Supply and Delivery of Road Construction	19-Dec-2017	04-Dec-2017	UN Secretariat	Request for EOI	EOIUNFICYP14522	Cyprus



Przykład przetargu [1]

Home

About UNGM

Registration process

Code of conduct

Terms & Conditions

Tender notices

Contract awards

Tender Alert Service

Knowledge centre

UNSPSC

FAQs

Press release

Express Interest

General

Contacts

Links

Documents

UNSPSC

Revisions

General information

Type of notice	Request for quotation
Registration level	Basic
Title	Provision of Financial Management Software
UN organization	United Nations Office for Project Services
Reference	RFQ/2017/2608
Published	04-Dec-2017
Deadline	12-Dec-2017 14:00
Time zone	(GMT 0.00) Western Europe Time, London, Lisbon, Casablanca

Description

Tender description: *UNOPS is requiring a **Financial Management Software in Vienna, Austria.***

IMPORTANT NOTE: Interested vendors **must respond to this tender using the UNOPS eSourcing system**, via the UNGM portal. In order to access the full UNOPS tender details, request clarifications on the tender, and submit a vendor response to a tender using the system, vendors need to be registered as a UNOPS vendor at the UNGM portal and be logged into UNGM. For guidance on how to register on UNGM and submit responses to UNOPS tenders in the UNOPS eSourcing system, **please refer to the user guide and other resources available at: <https://esourcing.unops.org/#/Help/Guides>**

Help





Przykład przetargu [2]

Home

About UNGM

Registration
process

Code of conduct

Terms &
Conditions

Tender notices

Contract awards

Tender Alert
Service

Knowledge centre

UNSPSC

FAQs

Press release

Express Interest

General

Contacts

Links

Documents

UNSPSC

Revisions

Expand all

Collapse all

This tender has been posted through the UNOPS eSourcing system. Cet avis a été publié au moyen du système eSourcing de l'UNOPS. Esta licitación ha sido publicada usando el sistema eSourcing de UNOPS.

Hide details

Email

First name

Surname

Telephone country code

Telephone number

Telephone extension

Fax country code

Fax number

Contact text

This tender has been posted through the UNOPS eSourcing system. Cet avis a été publié au moyen du système eSourcing de l'UNOPS. Esta licitación ha sido publicada usando el sistema eSourcing de UNOPS.

Help





Przykład przetargu [3]

Express Interest

General

Contacts

Links

Documents

UNSPSC

Revisions

Link	Description	
https://esourcing.unops.org/#/Help/Guides	UNOPS eSourcing - Vendor guide and other system resources / Guide pour fournisseurs et autres ressources sur le système / Guía para proveedores y otros recursos sobre el sistema	Go to link

Home

About UNGM

Registration
process

Code of conduct

Terms &
Conditions

Tender notices

Contract awards

Tender Alert
Service

Knowledge centre

UNSPSC

FAQs

Press release

Help





Przykład przetargu [4]

Express Interest

General

Contacts

Links

Documents

UNSPSC

Revisions

[RFQ Section II Schedule of Requirements.pdf](#)

[RFQ Section III Returnablebiddingforms 18-16-55-434.docx](#)

[RFQ Section I InstructionstoBidders \(1\).pdf](#)

[UNOPS eSourcing Vendor Guide v1.3 EN.pdf](#)

Home

About UNGM

Registration
process

Code of conduct

Terms &
Conditions

Tender notices

Contract awards

Tender Alert
Service

Knowledge centre

UNSPSC

FAQs

Press release

Help





Przykład przetargu [5]

Home

About UNGM

Registration
process

Code of conduct

Terms &
Conditions

Tender notices

Contract awards

Tender Alert
Service

Knowledge centre

UNSPSC

FAQs

Press release

Express Interest

General

Contacts

Links

Documents

UNSPSC

Revisions

[Collapse all](#) [Expand all](#)

G - Business, Communication & Technology Equipment & Supplies ▾

43000000 - Information Technology Broadcasting and Telecommunications ▾

43230000 - Software ▾

43231500 - Business function specific software

Help





Przykład przetargu [6]

Express Interest

General

Contacts

Links

Documents

UNSPSC

Revisions



There have been no revisions to this notice.

Home

About UNGM

Registration
process

Code of conduct

Terms &
Conditions

Tender notices

Contract awards

Tender Alert
Service

Knowledge centre

UNSPSC

FAQs

Press release

Help



Zarejestruj firmę na platformie unmg.org a będziesz mieć dostęp do aktualizacji dokumentacji przetargowych, pytań i odpowiedzi.



eConsultant2 - Rejestracja konsultantów do przetargów Banku Światowego

Welcome to the World Bank Group's solution for the selection of operational consultants

Due to the announced SAP General Ledger upgrade, SAP and related systems will not be available from 6:00 pm on Friday, Dec 8th 2017 until 6:00 pm on Friday, 15th Dec (Washington time). During this period, eC2 selections will not be able to proceed pass the award approval stage. TTLs should plan their projects accordingly taking into consideration that contracts will not be issued until SAP reopens.

NEWS & ANNOUNCEMENTS

ENHANCEMENTS TO ECONSULTANT2 NOW PROVIDE VENDORS WITH

- The ability to see other shortlisted firms
- Email notifications when responses posted to Q&A
- A comprehensive Help Menu
- Confirmation of successful file uploaded
- Confirmation of successful submission of documents
- Ability to withdraw submissions

RESOURCES

- Overview of eConsultant2 for Firms

LOGIN OR REGISTER

LOGIN

REGISTER FIRM

Due to a new member portal - EXISTING USERS: Please click "Login" then "Forgot Password". Enter the email address associated with your account. You will receive a verification code from msonlineserviceteam@microsoftonline.com. Please ensure that this email is not sent to the spam folder.





<http://www.worldbank.org/en/about/corporate-procurement/business-opportunities/administrative-procurement>

Current Opportunities procurement

> Solicitation Title	> Number	> Issue Date ↓ ↑ Z	> Closing Date
DISTRIBUTED LEDGER TECHNOLOGY OR BLOCKCHAIN SERVICES	RFI 18-0075	September 01,2017	December 31,2017
GENERATOR REPLACEMENT FOR IFC OFFICE, GHANA	IFB 18-0156	November 14,2017	December 08,2017
FACE-TO-FACE AND VIRTUAL TRAINING FOR MS OFFICE 2016 AND OTHER DESKTOP APPLICATIONS	RFP 18-0126	November 16,2017	December 15,2017
OUTSOURCED SERVICES, CAMBODIA	REI 18-0167	November 25,2017	December 04,2017
TAXI TRANSPORTATION SERVICE – INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION (IFC) THE WORLD BANK GROUP, INDIA	REI 18-0114	December 01,2017	December 08,2017





Przykład prostego projektu 1/3

[Who We Are](#) / [About](#) / [Corporate Procurement](#)

FACE-TO-FACE AND VIRTUAL TRAINING FOR MS OFFICE 2016 AND OTHER DESKTOP APPLICATIONS

SOLICITATION NUMBER: RFP 18-0126

ISSUE DATE: Nov 16,2017

CLOSING DATE: Dec 15,2017

RFP ISSUE DATE: November 20, 2017

RFP CLOSING DATE AND TIME: December 15, 2017 @ 5.00 PM EST

The World Bank Group (WBG) seeks up to two qualified contractors to provide onsite face-to-face (F2F) and virtual instructor-led training (ILT) solution in Office 2016 and future versions, and other optional desktop applications at its Headquarters in Washington, D.C. Offeror must meet the following mandatory criteria, as a minimum, to participate to this RFP.

BACKGROUND AND BRIEF SCOPE OF WORK

The WBG, headquartered in Washington, D.C., comprises five international organizations whose goal is to improve the quality of life and increase prosperity worldwide, especially for the world's poor. The WBG employs more than 12,000 staff with more than 33% located in Country Offices throughout the globe.



The Information Technology Solutions (ITS) Awareness and Learning Team of the WBG supports the continued growth and development of WBG staff by providing programs and resources to help them achieve professional development objectives in line with the ITS strategy and business priorities. Training is offered in various modalities, including face-to-face in Washington DC. Staff in Washington will attend instructor-led classes at the WBG Headquarters. Staff in country offices will attend synchronous virtual classes. Since mixed training delivery introduces a complexity that may interfere with student learning, as much as possible, only remote students will call in to attend virtual ILT classes and onsite classes will not have remote participants.

The demand is estimated to be approximately 50 days per calendar year. However, the actual delivery of courses will be driven by demand from WBG staff. Although the number of training days per week will vary, usually we will require only one trainer on a given day.

Participants may be of various grade levels, education levels, and WBG work experience. Participants may have different user experience in the topic presented. For example, Task Team Leaders who manage projects are usually content providers, while Staff Assistants usually create the documents.

Trainers must be professionals capable of working with a diverse audience with different knowledge levels of the application

MANDATORY CRITERIA

1. Offeror must have demonstrated experience providing onsite learning services to a large group/organization within the past five (5) years similar to the requirements stated above.
2. Offeror must have the financial capability to successfully complete the Contract, which is substantiated by a complete set of financial statements (e.g. annual report, audited financial statements or tax filings or equivalent) for the previous two (2) fiscal years, and a copy of the company charter, Articles of Agreement or other evidence indicating its official status.
3. Offeror must bid on all standard MS Office 2016 topics (Word, PowerPoint, Excel, OneDrive, One Note and Outlook).
4. Offeror must accept the World Bank Group's Vendor Eligibility Criteria as found on www.worldbank.org/corporateprocurement.
5. Offeror must agree to all the non-negotiable articles in the Contract Form provided as part of the RFP.



§ There may be additional mandatory criteria. They, if any, will be provided as part of the RFP package.

Firms meeting the above mandatory criteria may request a solicitation package.

Przykład prostego projektu 3/3

The solicitation may be obtained by sending an email to the designated Contracting Officer, referencing the following information:

1. Solicitation Number
2. Company Name
3. Contact Person Name and Title
4. Address
5. Telephone Number
6. Fax Number
7. Contact's Email Address

A copy of the solicitation will be sent to organizations that have replied to this advertisement. All requests and questions regarding this solicitation shall be directed to the following designated Corporate Procurement Contract Officer(s):

Anuradha Gollur, Email ID: agollurseshachar@worldbank.org

The WBG reserves the right to publicly disclose contract award information, including but not limited to, name of company receiving the award, brief description of services, and contract award amount, for any contract award valued over US\$250,000. Offeror's proposal and contractual documents will remain confidential and therefore not subject to disclosure

The World Bank Reserves The Right To Reject Any Or All Applications without Recourse.



Inne przykładowe platformy z informacjami o przetargach



UNDB

<http://www.devbusiness.com>



TENDERSINFO

<http://www.tendersinfo.com>



DEVEX

<https://www.devex.com/projects/tenders-grants>





New to the site?

Frequently asked questions

For development partners

For subscribers

Latest Tenders



Argentina GN
UPDATE - COMISION NACIONAL DE ACTIVIDADES ESPACIALES...
Deadline: 12 January 2018
Updated: 4 December 2017



Panama WB
Proyecto de Asistencia Técnica para el Mejoramiento de la Eficiencia del Sector...
Deadline: 13 December 2017
Updated: 4 December 2017



Colombia NGO
Center for Clean Air Policy Pre-feasibility Studies for Catalytic Pilot...
Deadline: 18 December 2017
Updated: 4 December 2017



Burkina Faso WB
Local Government Support Project Mise en œuvre de la composante C région du...
Deadline: 20 December 2017
Updated: 4 December 2017



Burkina Faso WB
Local Government Support Project



Burkina Faso WB
Local Government Support Project

Highlights

Get the latest announcements on business events, news and training opportunities relevant to the international development community.

FOLLOW US ON



An introduction to UN Development Business





Connecting you to a world of opportunities

LOGIN:
forgot your username? forgot your password?

- Home
- About us
- Projects and Tenders
- International Business Guide
- Resources

- Simple Search
- Advanced Search
- My Preferred Search

Procurement Notices Search Result

Sort by: --Select-- ▼

Help?

Symbol	Country	Project & Title	Institution	Date Posted	Deadline	DB Reference	Status
Telecom	Argentina	UPDATE - COMISION NACIONAL DE ACTIVIDADES ESPACIALES (CONAE): UPDATE - Actuators for NIR-SWIR and VIS-NIR cameras calibrators of SABIA-Mar 1 Satellite	GN	23 Oct 2017	12 Jan 2018	GN178-10/17	Updated
Public Sector Management	Panama	Proyecto de Asistencia Técnica para el Mejoramiento de la Eficiencia del Sector Público: Consultoría para Desarrollar el Nuevo Diseño de la Estructura Organizacional de la Dirección General de Contrataciones Públicas	WB	04 Dec 2017	13 Dec 2017	WB7670-12/17	Published
Transportation	Colombia	Center for Clean Air Policy: Pre-feasibility Studies for Catalytic Pilot Projects on Transit Oriented Development (TOD) in Three Colombian Cities: Cali, Manizales and Pasto / Estructuración de Proyectos Piloto en Tres Ciudades Colombianas: Cali, Manizales y Pasto	NGO	04 Dec 2017	18 Dec 2017	NGO21-12/17	Published
Public Sector Management	Burkina Faso	Local Government Support Project: Mise en œuvre de la composante C région du Centre	WB	04 Dec 2017	20 Dec 2017	WB7669-12/17	Published
Public Sector Management	Burkina Faso	Local Government Support Project: Mise en œuvre de la composante C région des Hauts-Bassins	WB	04 Dec 2017	20 Dec 2017	WB7660-12/17	Published





Connecting you to a world of opportunities

LOGIN:
[forgot your username?](#) [forgot your password?](#)

- Home
- About us
- Projects and Tenders
- International Business Guide
- Resources

- Home
- About Us
- Projects and Tenders
- International Business Guide
- Resources
- New to Site?
- For Subscribers
- For Development Partners
- Site Tools
- FAQ



Procurement Notice

Botswana

African Development Bank

SECTOR:



Public Sector Management

PROJECT:

Institutional Capacity Building Support to Botswana Development Corporation

TITLE:

GENERAL PROCUREMENT NOTICE

NOTICE:

GENERAL PROCUREMENT NOTICE GENERAL PROCUREMENT NOTICE BOTSWANA Institutional Capacity Building Support to

DEADLINE:

Not Specified

POSTED:

4 December 2017

STATUS:

Published

DB REFERENCE N°:

AfDB1187-12/17

LOAN N°./FINANCING:



Unia Europejska naszym najważniejszym rynkiem

80% zagranicznych transakcji polskie firmy przeprowadzają w UE!

Ogólne informacje o większości z większych przetargów w Unii Europejskiej są łatwo dostępne, również w języku polskim, na portalu TED - <http://ted.europa.eu/TED/main/HomePage.do>.

Większość przetargów instytucji Unii Europejskiej jest dostępnych poprzez TED.

Pamiętaj jednak, że TED nie zawiera wszystkich ogłoszeń UE...



Ted - Najważniejsza platforma przetargowa w UE



Suplement do Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej

[Wyszukiwanie zaawansowane](#) / [Wyszukiwanie zaawansowane](#)

> TED Strona główna > TED Strona główna

TED SIMAP eNotices eTendering (elektroniczny proces oferty)

232 Bieżące wydanie 2017 Dz.U. S
Następna aktualizacja: 05/12/2017

Kalendarz wydań

Przeglądanie

- Według możliwości biznesowych
- Według branż (CPV)
- Według miejsca dostawy (NUTS)
- Według nagłówka

Wyszukiwanie

- Wyszukiwanie zaawansowane
- Wyszukiwanie zaawansowane

- Kanały RSS
- Czym jest RSS?

Mój TED

Zaloguj się lub

TED Strona główna

Czym jest TED?

TED (Tenders Electronic Daily) to internetowa wersja „Suplementu do Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej” poświęconego europejskim zamówieniom publicznym.

W serwisie TED publikowanych jest 460 tys. ogłoszeń o zamówieniach rocznie, w tym 175 tys. zaproszeń do składania ofert, o łącznej wartości rzędu 420 mld euro.

Dlaczego warto korzystać z serwisu TED?

TED umożliwia bezpłatny dostęp do ogłoszeń o zamówieniach publicznych publikowanych w Unii Europejskiej, w Europejskim Obszarze Gospodarczym oraz w innych krajach.

Codziennie od wtorku do soboty w serwisie TED pojawia się 1 700 nowych ogłoszeń o zamówieniach publicznych.

Można je przeglądać, przeszukiwać i sortować według kraju, regionu, branży i innych kryteriów.

Informacje o każdym dokumencie dotyczącym ogłoszenia o zamówieniach publicznych są publikowane w 24 językach urzędowych UE. Wszystkie informacje pochodzące od instytucji UE są publikowane we wszystkich tych językach.

Dlaczego warto zarejestrować się w serwisie TED?

- aby móc dostosowywać ustawienia profilu do swoich potrzeb
- aby otrzymywać e-mailem powiadomienia o ogłoszeniach, które odpowiadają wybranemu profilowi wyszukiwania
- aby dostosowywać do swoich potrzeb kanały RSS i czytniki RSS
- aby móc w przypadku każdego z ogłoszeń skorzystać z funkcji tłumaczenia maszynowego.





Ted·eTendering

Calls for tenders from the European institutions

Ważne - eTendering

Europa > TED home > eTendering home > Search for call for tenders

TED

TED SIMAP

TED eNotices

TED eTendering



My account

▶ [Log in](#)

Call for tenders

▶ [Search for calls for tenders](#)

▶ [Search for a document](#)

Search for a call for tenders

Title or description contains

Contracting authority

Press ctrl to select more than one element

All
Clean Sky Joint Undertaking
Consumer, Health, Agriculture and Food Executive Agency (Chafea)
Council of the European Union
DG CLIMA
DG ENV

Status

Start date

From  To 

Closing date

From  To 

Procedure type

Press ctrl to select more than one element

All
Accelerated open procedure
Accelerated restricted procedure
Call for Expression of Interest (CEI)
Competitive dialogue
Contest

Search

Clear



Przetargi Komisji Europejskiej, np. DG Communication



English EN

European Commission > Funding, Tenders > Tender opportunities - by department >

Tender opportunities - communication

Find open, closed and award calls for tenders in communication.

Departments

Communication

Głównie usługowe lub poszukujące dostawców

PAGE CONTENTS

Open calls for tenders

Call for expressions of interest

Closed calls for tenders

Open calls for tenders

Find all open calls for tenders from the Directorate-General for Communication on eTendering [↗](#)



[WHAT WE DO](#) | [WHO WE ARE](#) | [WHERE WE ARE](#) | [WORK WITH US](#)

Project finance

- [Loans](#) >
- [Equity](#) >
- [The financing process](#) >
- [Why finance with us?](#) >
- [Eligibility checker](#) >

Advice for businesses

- [Advisory services overview](#) >
- [Core themes](#) >
- [Business advice: where we work](#) >
- [Our donors](#) >
- [Video: our know-how](#) >

Procurement

- [Project procurement](#) >
- [Corporate procurement](#) >
- [Consultancy services](#) >
- Trade Finance**
- [Trade Facilitation Programme](#) >

More ways to work with the EBRD

- [Capital Markets](#) >
- [Loan Syndications](#) >
- Careers**
- [Working at the EBRD](#) >

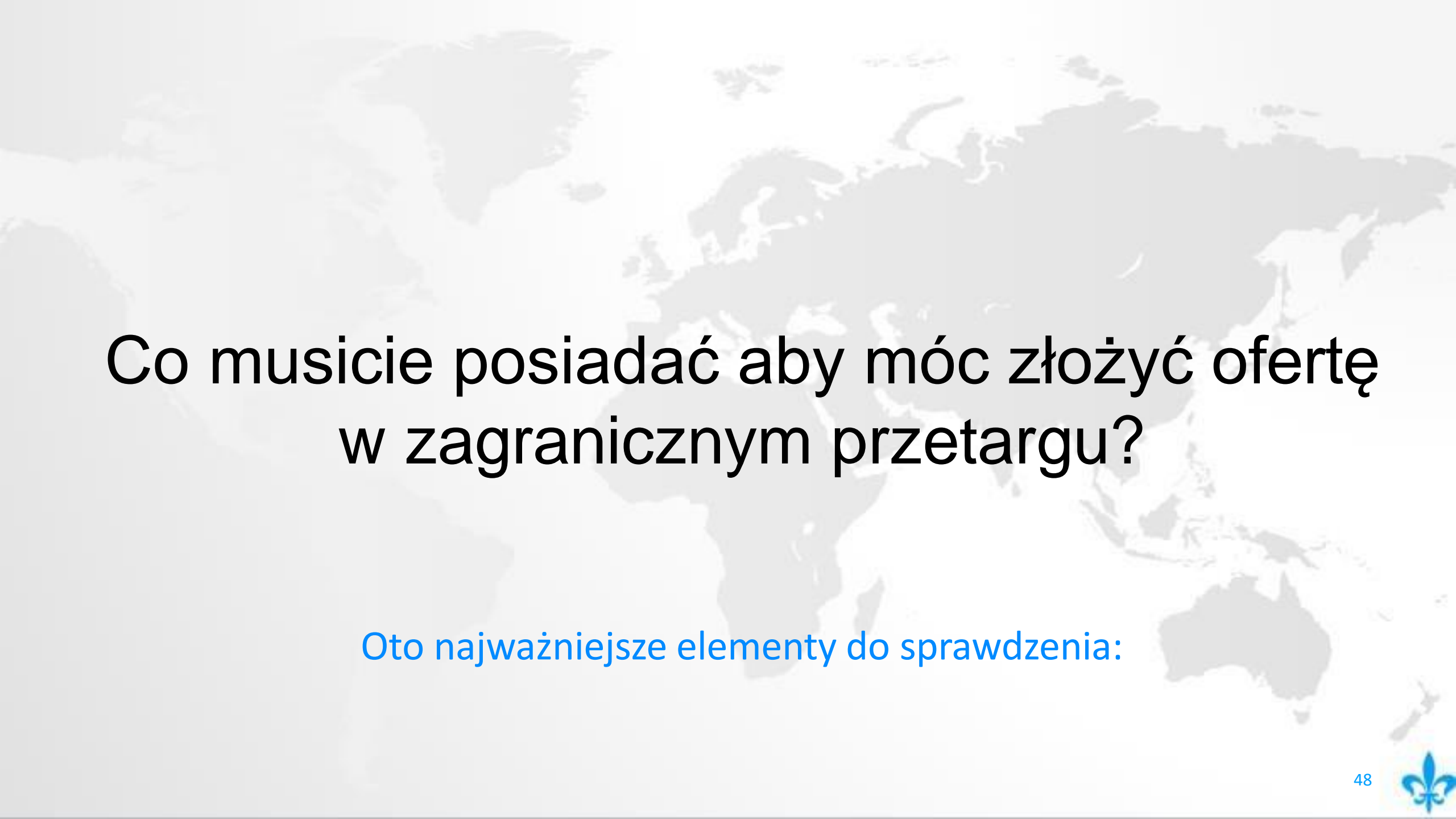
29 Nov 2017	15 Jan 2018	Regional	Integrity Due Diligence and Business Intelligence Services	Other	Consultancy Services	Invitation for expressions of interest (CSU)
29 Nov 2017	14 Dec 2017	Regional	Central European Initiative (CEI) - Programme Manager 2018	-	Consultancy Services	Invitation for expressions of interest



Najważniejsze *To Do's*

1. Zarejestruj firmę na kilku najważniejszych platformach
2. Co najmniej raz w tygodniu sprawdzaj ogłoszenia
3. Nowe ogłoszenie sprawdzaj natychmiast – czy spełniacie wymagania, czy posiadacie ludzi i zasoby, czy projekt jest interesujący i zgodny z Waszą strategią, itd.





Co musicie posiadać aby móc złożyć ofertę w zagranicznym przetargu?

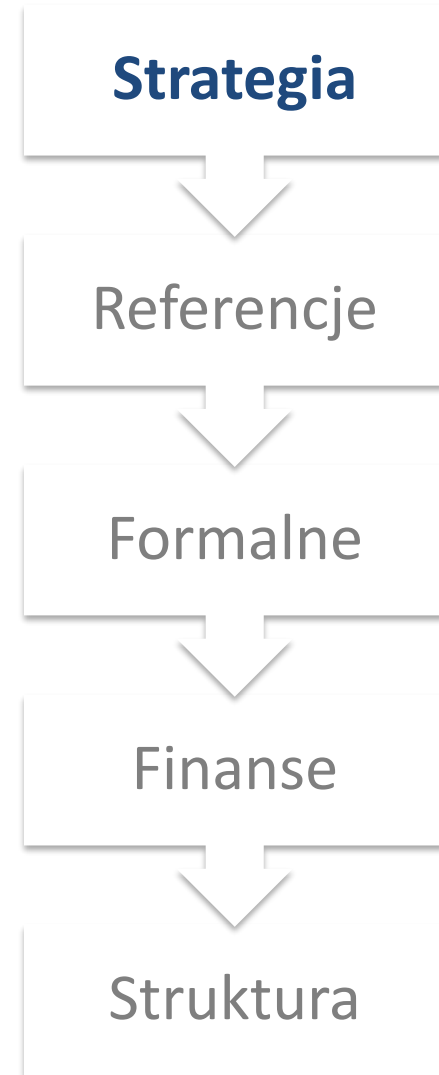
Oto najważniejsze elementy do sprawdzenia:



Zaznacz pozytywne odpowiedzi dotyczące Strategii firmy

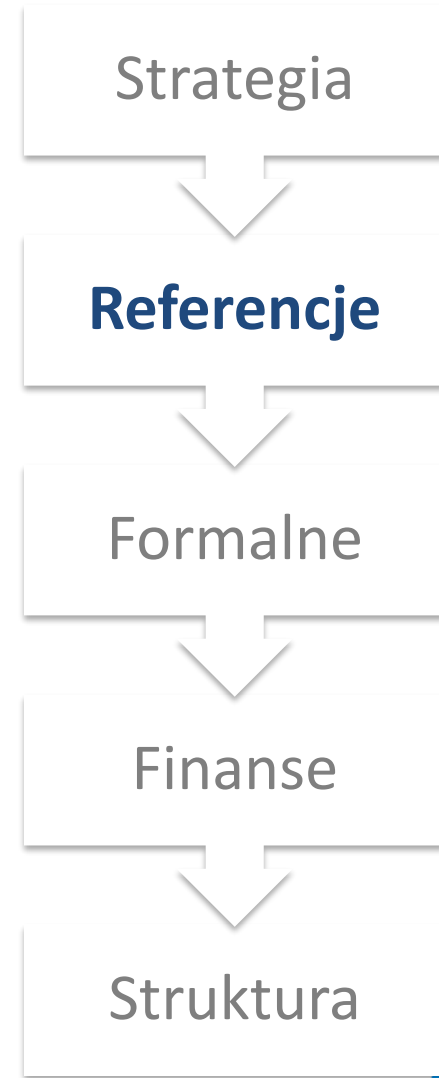
- W znanej perspektywie czasu chcecie zdobyć klientów za granicą. Czy znacie ten strategiczny rynek zagraniczny i konkurencję?
- Zdefiniowaliście, które z Waszych najważniejszych produktów i usług są konkurencyjne, dobrej jakości.

- Jeśli na te pytania możesz odpowiedzieć twierdząco – BRAWO! – przejdź do kolejnych ważnych elementów.
- Jeśli na któreś z pytań nie udało Wam się odpowiedzieć twierdząco – warto zająć się poszukiwaniem odpowiedzi na te pytania i informacji zarówno o rynkach jak i konkurencji.



Zaznacz czy posiadacie odpowiednie referencje

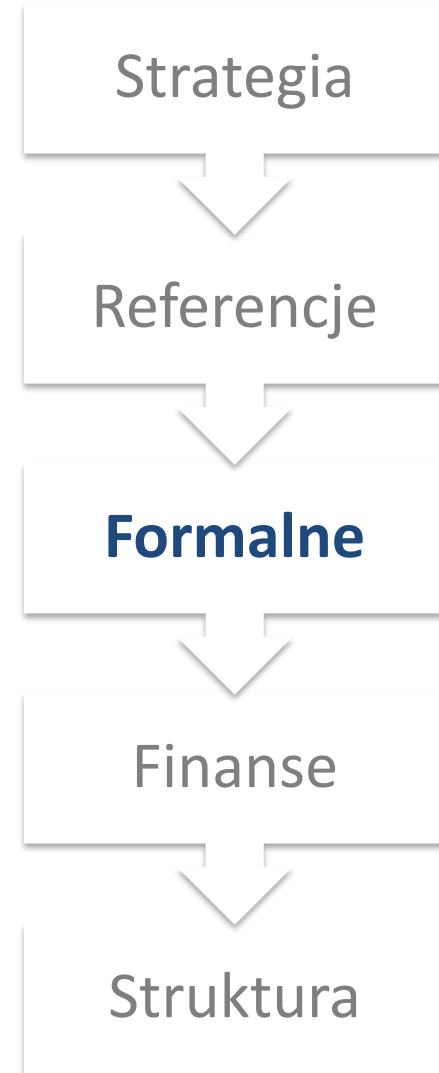
- Posiadacie listy i opinie referencyjne z ostatnich 5 lat z realizacji kontraktów, w których sprzedawaliście Wasze strategiczne usługi i towary. To również mogą być referencje z Polski.
- Jesteście w stanie podać kwoty tych projektów.
- Jesteście w stanie podać nazwiska osób współpracujących u klientów.
- Poproś najważniejszych 5 klientów o wystawienie takich referencji na piśmie. Możesz wykorzystać istniejące międzynarodowe formaty takich listów z referencjami.



Zaznacz czy spełniacie najważniejsze wymogi formalne

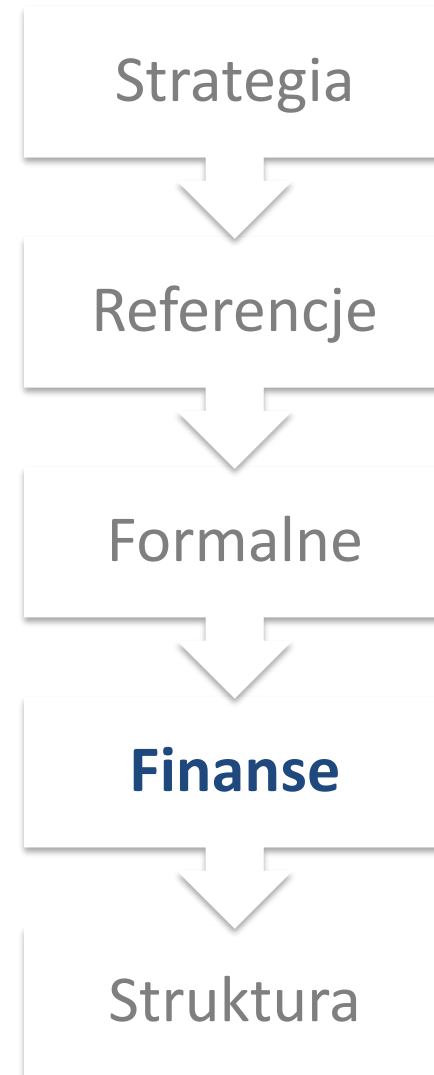
- Firma nie jest bankrutem ani nie toczy się wobec niej postępowanie upadłościowe.
- Zarządzający firmą nie byli karani. Firma nie była ukarana karą na podstawie wyroku sądowego.
- Opłacone są wszystkie podatki i składki na ubezpieczenia społeczne.

Zagraniczni zamawiający również [tak jak polscy] chcą mieć wykonawcę, któremu można zaufać.



Zaznacz czy macie wystarczające zdolności finansowe

- Jaka jest wartość przychodów firmy w ciągu ostatnich kilku lat? Czy jest proporcjonalna do wielkości interesujących zamówień, np. przekracza co najmniej pół miliona złotych dla przetargów o wartości 100 tys. Euro?
- Posiadacie konieczne ubezpieczenie OC. Czy macie inne ubezpieczenia – związane z charakterem wykonywanej działalności?
- Posiadacie na rachunku środki pozwalające na kilkumiesięczne funkcjonowanie firmy.

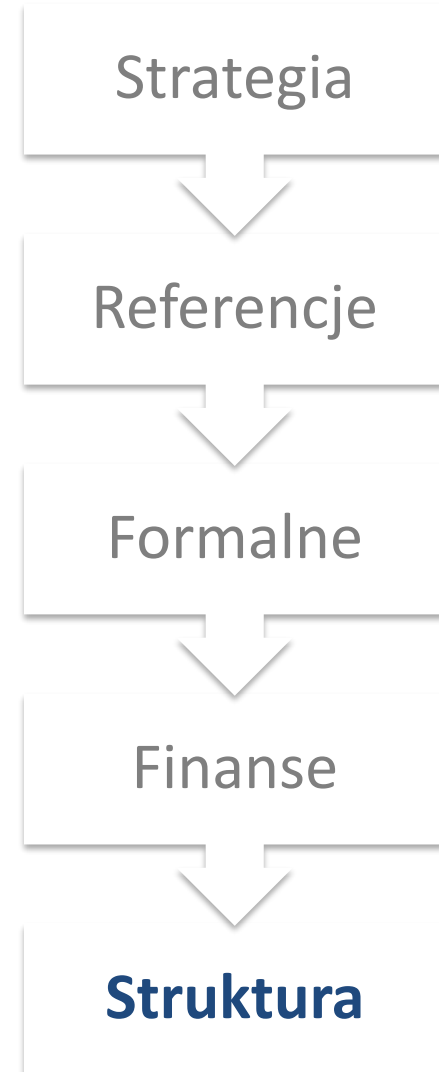


Udowodnij zamawiającemu, że firma jest stabilna



Zaznacz czy macie odpowiednie rozwiązania i strukturę

- Jasne jest kto podejmuje decyzję o startowaniu w przetargu.
- Posiadacie w firmie osobę, która jest w stanie skoordynować proces tworzenia oferty wśród różnych departamentów.
- Posiadacie doświadczenie w ofertowaniu.
- Posiadacie standardowe ceny, których możecie użyć do sprawdzenia spełniania wymagań.
- Macie ogólną ofertę i szczegółowy opis Firmy napisaną w języku obcym.
- Posiadacie osoby operujące wymaganym językiem oferty.



To były najważniejsze elementy. I co robić dalej?

1. **Identyfikacja Waszych możliwości** – zidentyfikuj 3 kody działalności CPV* najlepiej identyfikujące Wasze usługi i towary.
2. **Rejestracja** - w bazach dostawców i na platformach przetargowych na wybranych rynkach.
3. **Śledź ogłoszenia przetargowe** – raz w tygodniu wystarczy, używaj Waszych wyselekcjonowanych CPV.
4. **Nawiąż kontakt** z potencjalnym zamawiającym – chociażby wysyłając ogólną ofertę. W jego języku.
5. **Uświadom Twoich Ludzi** w Firmie o tym nowym kierunku sprzedaży.
6. **Poszukuj** przyszłych kooperantów A ZWŁASZCZA EKSPERTÓW!

* CPV - Common Procurement Vocabulary – to jednolity system klasyfikacji zamówień publicznych w UE.






Jak przygotować ofertę w zagranicznym przetargu?

Oto najważniejsze działania do podjęcia gdy znajdziesz interesujący przetarg:






Pamiętaj, że - nr **1** :

**ZNALAZŁEŚ CIEKAWĘ
OGŁOSZENIE?
ZACZNIJ DZIAŁAĆ -
NATYCHMIAST!
DZISIAJ!**

Masz kilka tygodni na skonstruowanie oferty. Zdążysz –
ALE nie odkładaj *'na jutro'* pierwszych działań.






Pamiętaj, że – nr **2**:

**NIE SKŁADAJ OFERTY „NA
SIŁĘ”, LICZĄC NA ŁUT
SZCZĘŚCIA.**

Oferta musi odpowiadać na wszystkie wymagania.





Pamiętaj, że – nr **3**:

**STWORZENIE DOBREJ OFERTY
KOSZTUJE. ALE WARTO
ZAINWESTOWAĆ – MOŻNA
ZDOBYĆ SETKI TYSIĘCY I
WIĘCEJ.**

Średnio to koszt kilku-kilkunastu tysięcy zł na ofertę obejmujący: czas pracy Zespołu, tłumaczenia, profesjonalny druk, korespondencję, itd. ...



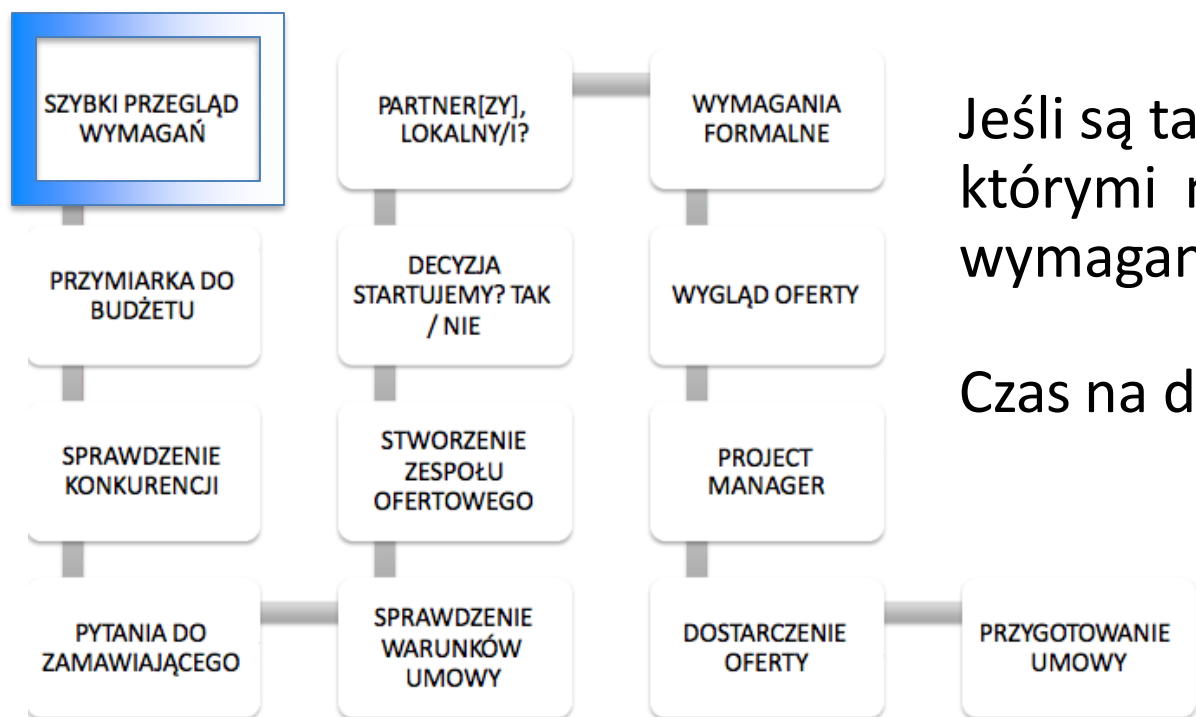
Etapy procesu przygotowania oferty



Pierwszy przegląd wymagań

Podczas pierwszego szybkiego przejrzania tylko **samego przedmiotu zamówienia**, a nie całej dokumentacji przetargowej.

Szukajcie wykluczających Was wymagań.



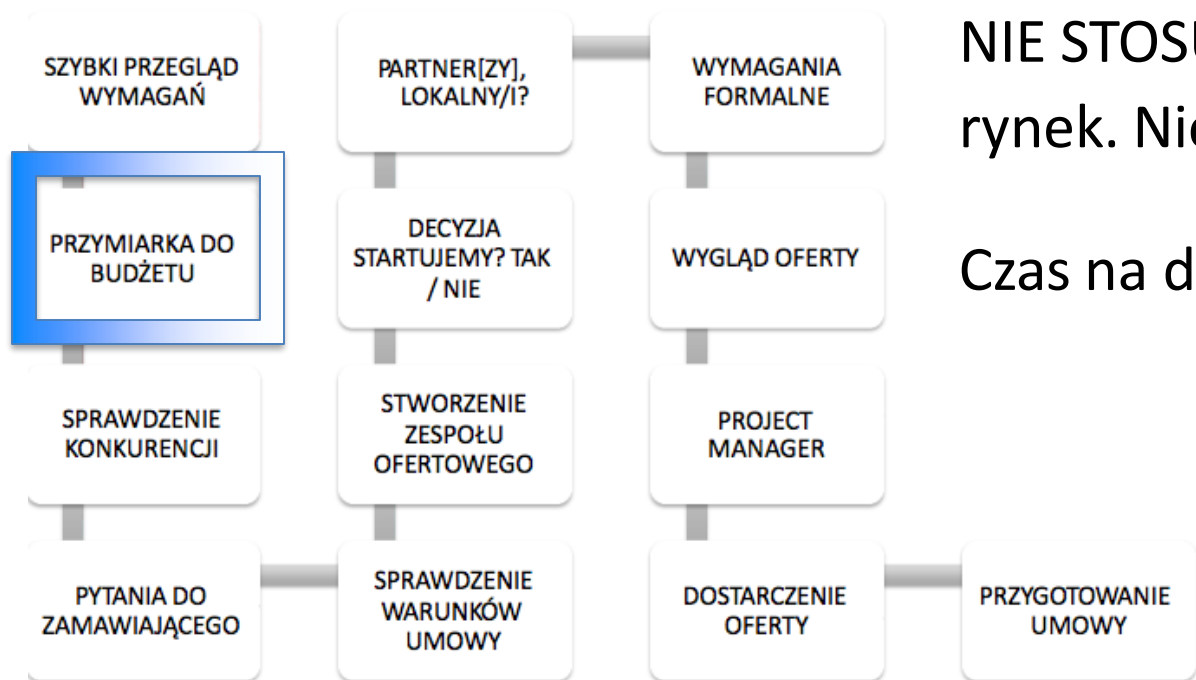
Jeśli są takie – sprawdźcie czy są potencjalni partnerzy, z którymi możecie stworzyć konsorcjum spełniające te wymagania.

Czas na decyzję – „**Składamy ofertę? Tak / Nie**”



Pierwsza ‘przymiarka’ do budżetu

Zastosujcie Wasze promocyjne ceny aby **zrobić pierwsze oszacowanie** czy mieście się w budżecie przetargu. Jeśli przekraczacie budżet o 100% lub więcej - lepiej poszukać kolejnego zamówienia. Nie uda się tak obniżyć marż i kosztów aby mieć szanse zwyciężyć i zarobić.



NIE STOSUJCIE DUMPINGU – nawet gdy chcecie wejść na rynek. Nie niszczone tego rynku.

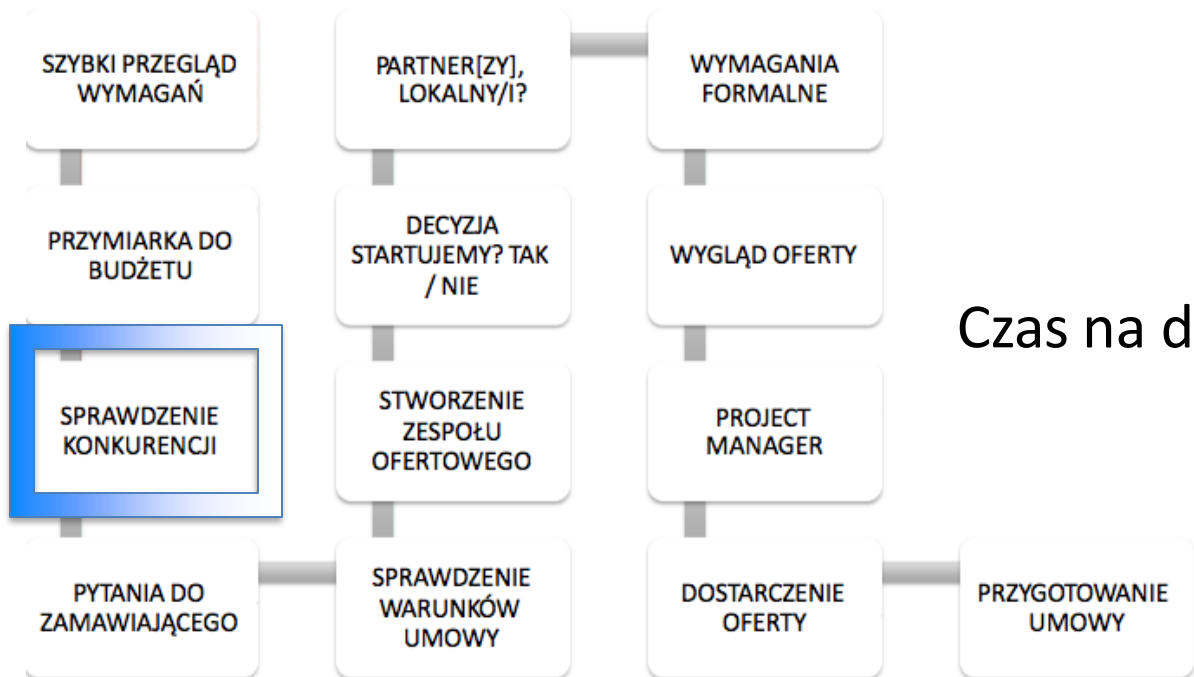
Czas na decyzję – „Składamy ofertę? Tak / Nie”



Czy są konkurenci mający większe szanse zwycięstwa?

Czy jest znany Wam konkurent, który lepiej od Was spełnia wymagania?

Jeśli jest – sprawdźcie czy składa ofertę. Na pewno macie z nimi kontakt. A może złożycie ofertę jako konsorcjum?



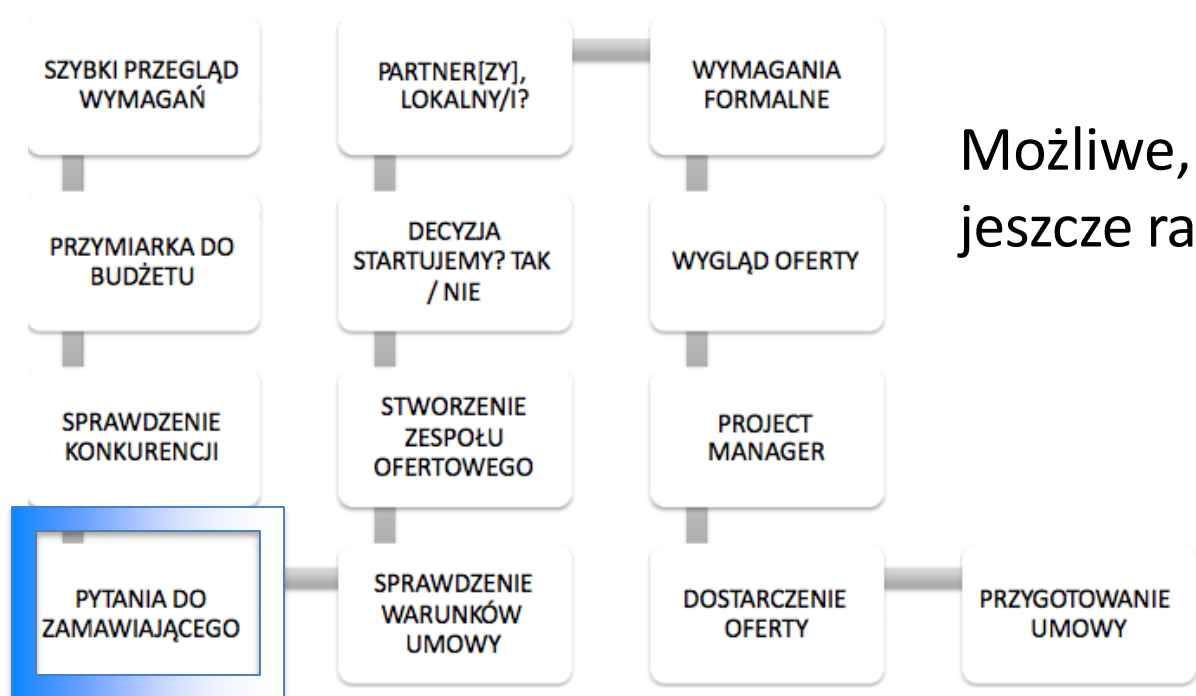
Czas na decyzję – „Składamy ofertę? Tak / Nie”



Jak najwcześniej wyślijcie zamawiającemu pytania

W każdym przetargu są rzeczy do wyjaśnienia przez zamawiającego. Jak najszybciej wyślijcie pytania gdyż odpowiedzi mogą mieć wpływ na Waszą ofertę.

Nie czekajcie na odpowiedź – rozwijajcie dalej ofertę tam gdzie tylko się da.

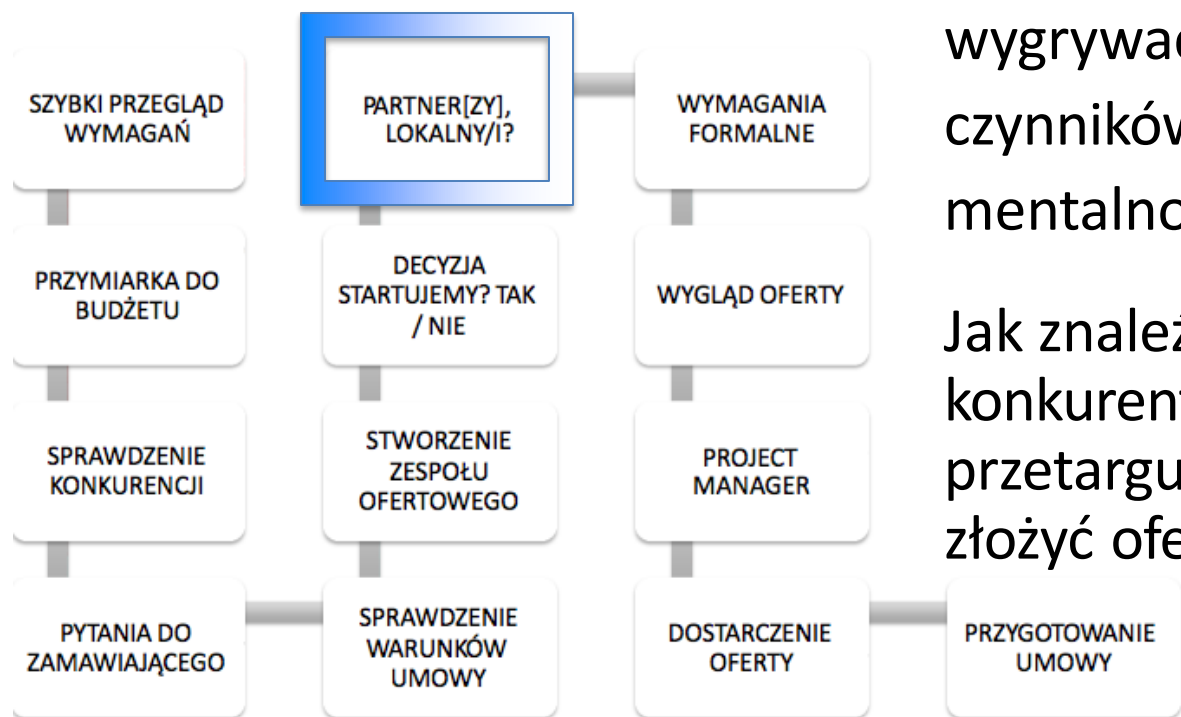


Możliwe, że po otrzymaniu trzeba będzie przemyśleć jeszcze raz decyzję – „Składamy ofertę? Tak / Nie”



Partner lokalny

W przetargach w innych krajach sprawdź czy możesz skorzystać z lokalnego partnera – najlepiej jako podwykonawcy. On da Ci informacje na temat tamtejszych uwarunkowań.



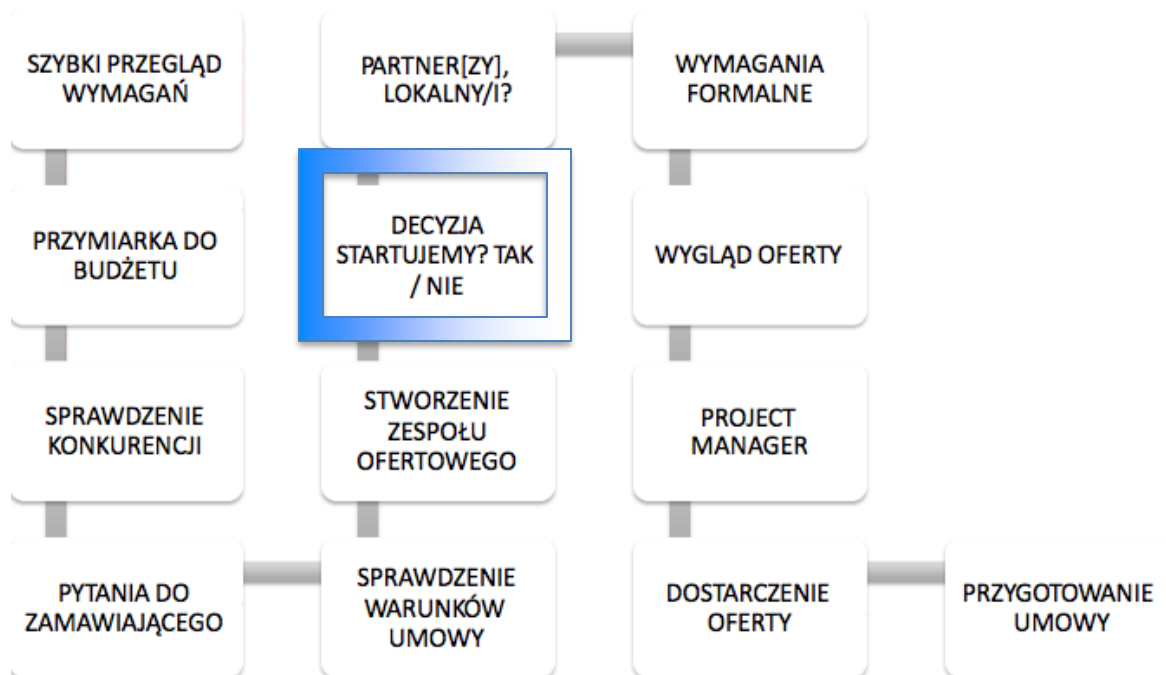
W ten sposób zagraniczne firmy weszły do Polski i zaczęły wygrywać w polskich przetargach [to był jeden z wielu czynników] – używały polskich firm znających nasz język i mentalność.

Jak znaleźć? Najlepiej wśród lokalnych mniejszych konkurentów. Będą zainteresowani uczestnictwem w przetargu bo bez Was prawdopodobnie nie mogliby złożyć oferty.



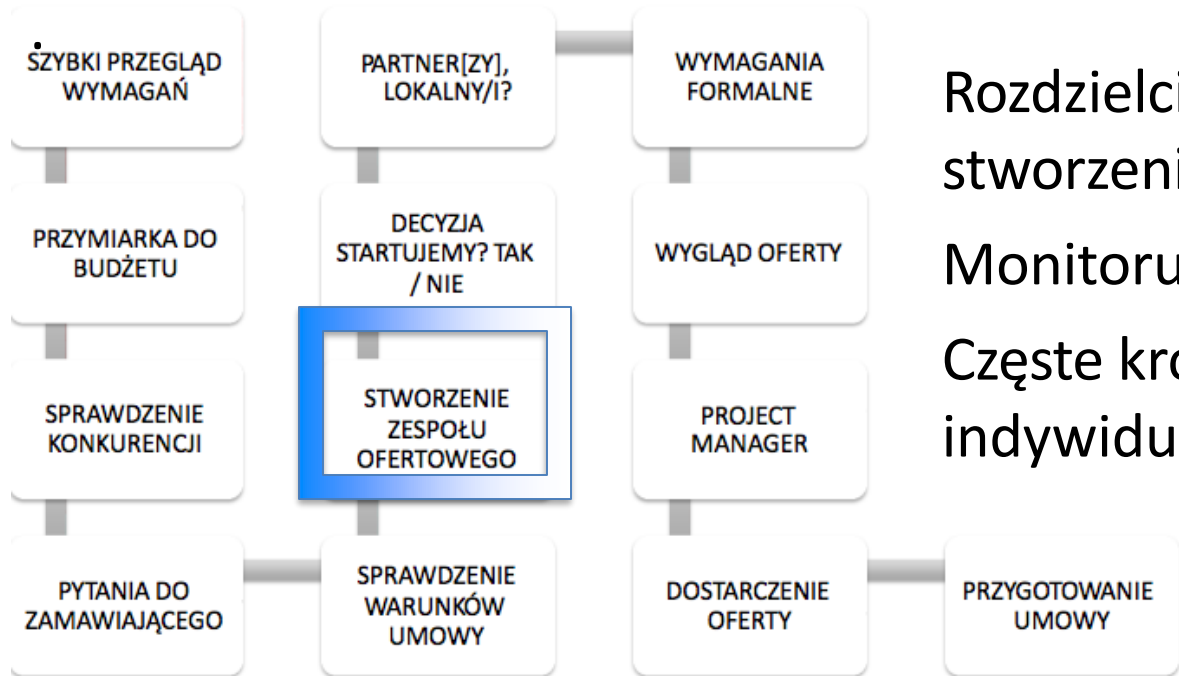
Czas na decyzję

„Składamy ofertę? Tak / Nie”



Decyzja na „tak”? => Stwórzcie zespół ofertowy

Poinformuj członków Zespołu o ich roli, daj im [krótki] czas na zapoznanie się z dokumentacją przetargową. Zbierz Zespół i zróbcie burzę mózgów: co zaoferujecie, jaka będzie Wasza taktyka ofertowa, jakie macie plusy i minusy, czy potrzebujecie partnerów, kto co pisze.



Rozdzielcie ofertowanie na krótkie etapy – czasu na stworzenie oferty jest zawsze za mało, wbrew pozorom.

Monitoruj **codziennie** postęp prac!

Częste krótkie spotkania: w całym Zespole i indywidualnie.



Czy warunki umowy są 'akceptowalne'?

Nie będzie możliwości negocjowania umowy. Oprócz terminów realizacji, gdyż procedura przetargu [najprawdopodobniej] będzie opóźniona. Sprawdźcie warunki kontraktu, szczególnie kary. I czy i jak możecie tak się przygotować aby uniknąć kar.



W razie wątpliwości co do interpretacji zapisów – koniecznie zapytajcie zamawiającego czy dobrze rozumiecie konkretne zapisy.

Czas na decyzję – „Składamy ofertę? Tak / Nie”



Wykorzystajcie kryteria oceny oferty na swoją korzyść

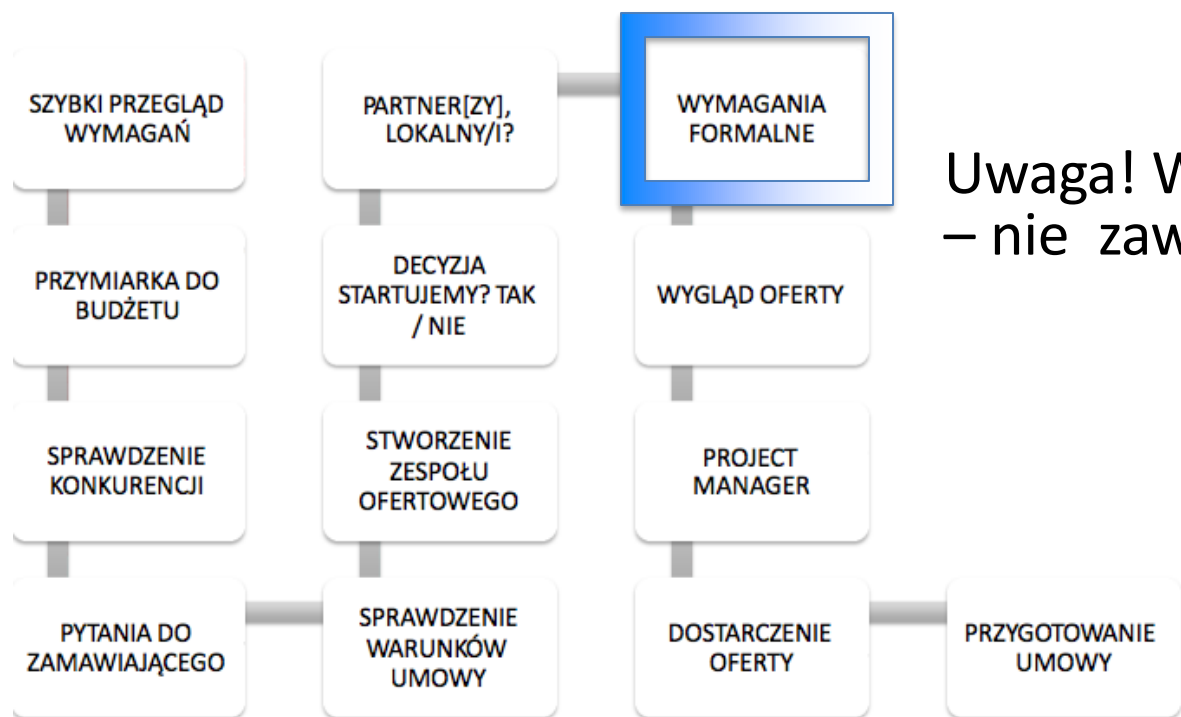
- ① Podporządkujcie ofertę pod kryteria wyboru. KONIECZNIE!
- ② Wśród kryteriów oceny najpierw zwróćcie uwagę na te, gdzie można zdobyć najwięcej punktów i tam przygotujcie najlepsze warunki oferty.
- ③ Później – szukajcie elementów, w których najbardziej możecie odróżnić się od konkurencji ‘in plus’: innowacyjnością, cechami, organizacją...
- ④ Starajcie się nie stracić nigdzie punktów.
- ⑤ Jeśli cena stanowi 30 lub więcej procent oceny – zaproponujcie rabat.
- ⑥ Spełnijcie postawione wymagania a potem **pomyślcie nieszablonowo**.



Wymagania formalne i prawne – podobne jak w Polsce

Często wystarczą Wasze oświadczenia o spełnianiu wymagań złożone w ofercie a dokumenty dostarczycie do podpisania umowy.

Przetłumaczcie dokumenty formalne na wskazany język – ALE nie zawsze trzeba wykorzystywać tłumacza przysięgłego.



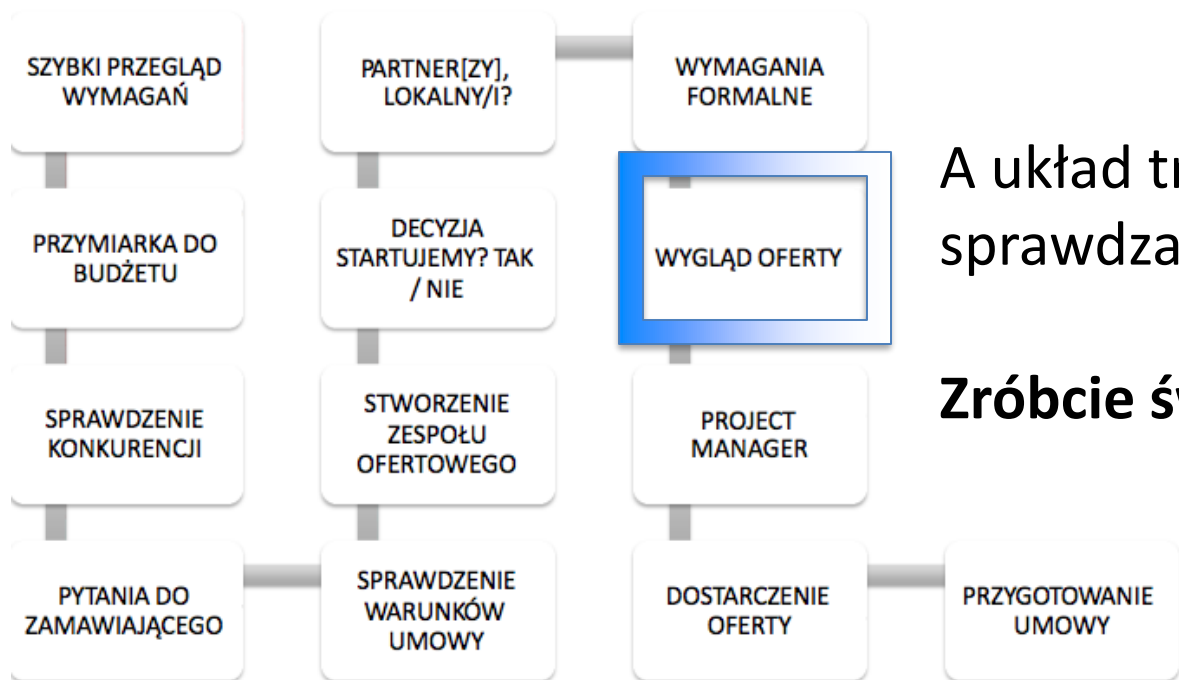
Uwaga! Ważne jest posiadanie różnych ubezpieczeń – nie zawsze wymaganych czy dostępnych w Polsce.



Wygląd oferty jest bardzo ważny

„Jak Was widzą tak Was piszą.”

Wygląd oferty świadczy o Waszym profesjonalizmie, począwszy od formatu tekstu do wyglądu segregatora ofertowego.



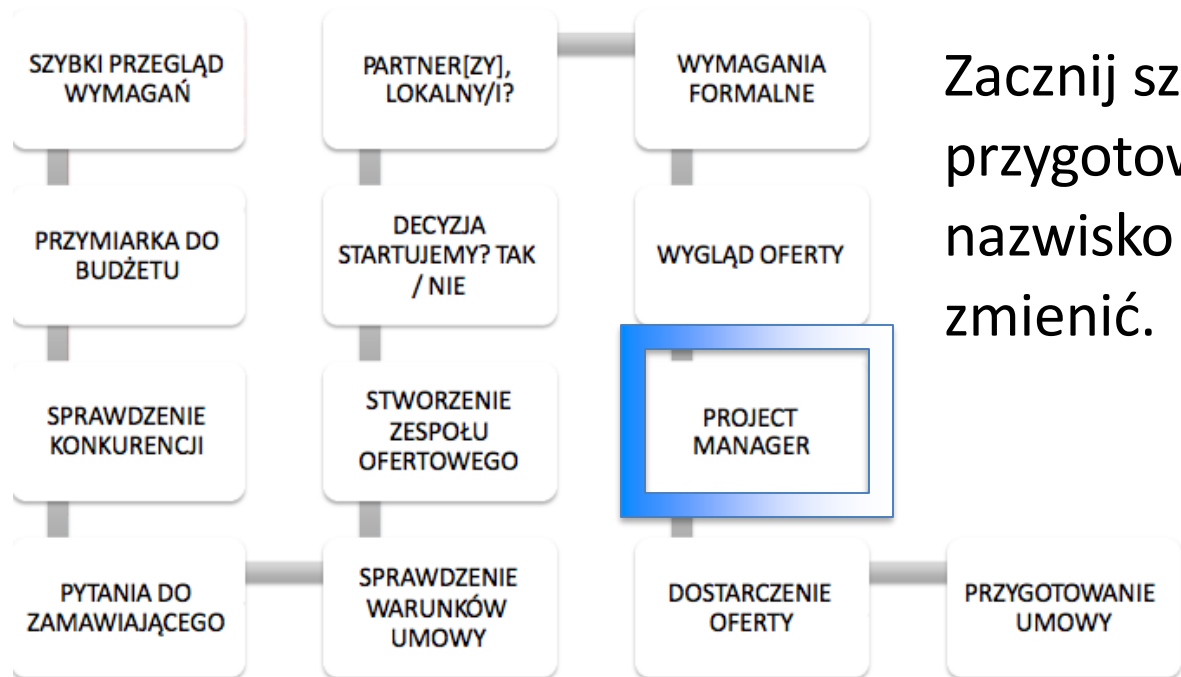
A układ treści powinien ułatwiać urzędnikowi sprawdzanie oferty.

Zróbcie świetne pierwsze wrażenie!



Project Manager powinien mówić w języku zamawiającego

Bardzo ważne aby móc z klientem komunikować się w jego języku!



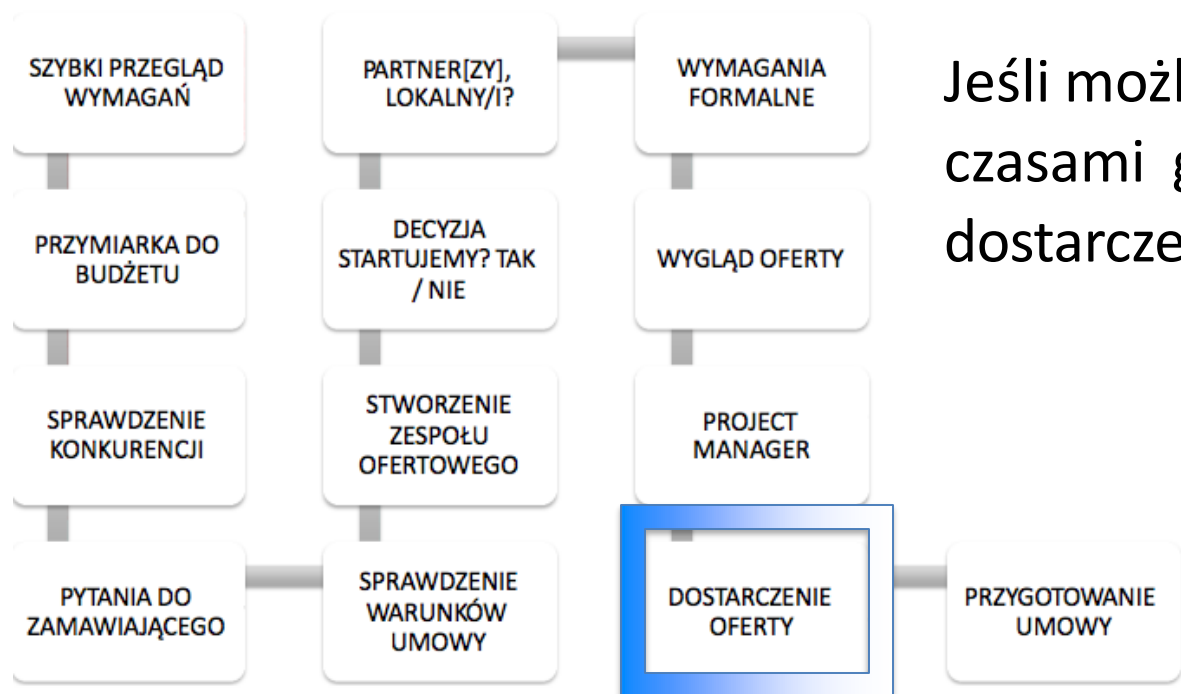
Zacznij szukać takiej osoby już w trakcie przygotowywania oferty aby móc podać jej/jego nazwisko w ofercie. To nie znaczy, że nie możesz później zmienić.



Dostarczenie oferty

Upewnij się jaki jest termin dostarczenia – często różni się od późniejszego terminu otwarcia ofert.

Pamiętajcie – drukarka zawodzi wtedy gdy jej najbardziej potrzebujemy.



Jeśli możliwe – dostarczcie ofertę własnoręcznie. Kurierzy czasami gubią oferty. A nawet minuta spóźnienia dostarczenia oznacza porażkę w przetargu.



Czy można odwiedzić klienta?

W trakcie trwania przetargu – NIE – u większości zamawiających to będzie zabronione i widziane jako próba wpłynięcia na wynik postępowania. Postarajcie się poznać plany przetargowe zamawiających przed ogłoszeniem przetargu – to jest możliwe w instytucjach międzynarodowych.



Wtedy wizyta złożona przed przetargiem jak najbardziej wskazana i pożyteczna.

Urzednicy czują się niepotrzebni i krytykowani – pokażcie im zrozumienie i szacunek prezentując Waszą firmę.



A co robić gdy wygracie?

Po pierwsze świętować!!!

Po drugie zacząć przygotowania do projektu.

Sprawdzić, że Wasze ceny i rabaty zostały prawidłowo skopiowane do umowy.

Uzgodnić termin podpisania z Zamawiającym – aby był jak najbliższy terminowi rozpoczęcia działań.





Możesz skorzystać z pomocy osób doświadczonych w składaniu zagranicznych ofert

Zwiększą szansę wygranej; pomogą uniknąć kosztownych błędów; złożysz dobrą ofertę; gwarantują 100% poufności.

Opis przetargów instytucji międzynarodowych

Polskie instytucje publiczne dostarczają informacji o źródłach przetargów:

MSZ –

<https://goo.gl/De5QRE>



PARP - <http://mzp.parp.gov.pl/pl/>

PARP

Strona startowa
Punkt Informacyjny
Aktualności
SESAM
Dla przedsiębiorców
Sprawdź aktualne przetargi
Wydarzenia

mzp.parp.gov.pl

Dołącz do światowego rynku zamówień publicznych

Aktualności

- [Rejestracja trwa] Seminarium pt. "Opportunities for investing in EBRD's country of operation: Belarus", 1 grudnia 2017 r., Warszawa 28.11.17
Zachęcamy do udziału w seminarium dot. działalności Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju, w tym...
- [Rejestracja trwa] Seminarium MZP PARP pt. "Zamówienia publiczne na Ukrainie w zasięgu polskich firm", 13 grudnia 2017 r., Warszawa 21.11.17
Zachęcamy do udziału w seminarium Punktu Informacyjnego Międzynarodowe Zamówienia Publiczne PARP...
- [Materiały edukacyjne] Misja gospodarcza do europejskiej siedziby ONZ w Genewie i seminarium nt. zamówień ONZ, 13 listopada 2017 r., Genewa (Szwajcaria) 17.11.17
13 listopada 2017 r. odbyła się misja gospodarcza PARP do europejskiej siedziby Organizacji...
- [Materiały edukacyjne] Seminarium SESAM pt. "Krajowe i zagraniczne zamówienia publiczne po nowemu - perspektywa MŚP", 16 listopada 2017 r., Warszawa 17.11.17
16 listopada 2017 r. w Ministerstwie Rozwoju w Warszawie odbyło się seminarium pt. "Krajowe i..."



3 rodzaje działań wspierających Twój zespół sprzedaży = P R O

1. Przygotowanie

2. Raportowanie

3. Ofertowanie

Możecie skorzystać z usług wybranych i korzystnych dla Waszej firmy. Nie ma konieczności korzystania ze wszystkich.



1. Przygotowanie - lista usług

1. Przygotowanie

- A. Analiza możliwości rozwoju Waszej firmy z wykorzystaniem zagranicznych zamówień publicznych.
- B. Analiza konkurencji na interesujących Was rynkach.
- C. Audyt przygotowania firmy do zagranicznych zamówień publicznych.
- D. Rekomendacje zmian koniecznych do przeprowadzenia w firmie.
- E. Audyt jakości i skuteczności wprowadzonych zmian.



2. Raportowanie – lista usług

2.Raportowanie

- A. Stały przegląd zamówień publicznych pojawiających się na wybranych przez Was rynkach, dostosowanych do specyfiki produktów i usług a także rynków interesujących dla firmy.
- B. Przesyłana co tydzień lista przetargów dostosowanych do towarów i usług oferowanych przez firmę.
- C. Pomoc w zdobyciu dodatkowych informacji szczegółowych dotyczących wyselekcjonowanych przez Waszą firmę przetargów – kontakty z zamawiającym.



3. Ofertowanie – lista usług

3.Ofertowanie

- A. Doradztwo w podejmowaniu decyzji udziału w konkretnym przetargu.
- B. Propozycje możliwej do zastosowania taktyki przetargowej.
- C. Przygotowanie formalnej części oferty.
Napisanie oferty, z Waszymi ekspertami. **LUB** Nadzór nad tworzeniem oferty przez Wasz zespół i napisanie części oferty. **LUB** Szczytanie i sugestie zmian w ofercie.
- E. Sprawdzenie całości oferty.
- F. Szkolenie obejmujące cały proces zagranicznych przetargów.



Korzyści z korzystania z pomocy doświadczonych ekspertów

- ✓ **Zwiększenie** szansy wygrania przetargu.
- ✓ **Oszczędności:** co najmniej rzędu kilkunastu tysięcy zł - dzięki unikaniu błędów nowicjusza w przygotowywaniu oferty.
- ✓ **Oszczędności:** krótkoterminowe wsparcie Zespołu Sprzedaży bez ponoszenia stałych kosztów zatrudnienia.
- ✓ **Rozwój firmy:** 1. Przygotowanie firmy do samodzielnego zdobywania zagranicznych klientów; 2. Wprowadzenia zmian w działaniach sprzedażowych.
- ✓ **Rozwój** Ludzi dzięki pracy z i dla klienta zagranicznego.



Kontakt z autorem poradnika

Email

rado@RadoslawPiontek.com

Telefon

+48 601 355 328

WWW

RadoslawPiontek.com

LinkedIn

<https://www.linkedin.com/in/radoslawpiontek>



Doświadczenie - najciekawsze wygrane projekty

1. *Druk wydawnictw i publikacji Komisji Europejskiej i jej Agend*; EU Publication Office, kontrakt ramowy [14 mln EUR].
2. *Tworzenie oprogramowania*; United Kingdom Hydrological Office – kontrakt ramowy [1 mln GBP].
3. *Operator of grants for NGOs*; EFTA Financial Mechanisms Office [23 mln EUR].
4. *Design of Communication Strategies and Development of Public Relations Skills* – NAFA, Rumunia; Bank Światowy [0,15 mln EUR].
5. Dwie fazy *E-business Competitiveness Improvement Project*, Chorwacja; EuropeAid [ponad 3 mln EUR]



Zwiększ sprzedaż wśród NOWYCH -
MIĘDZYNARODOWYCH KLIENTÓW!

Zagraniczne zamówienia publiczne są dostępne również dla
Twojej firmy!

