

LICITAÇÕES EUROPEIAS: COMO DETECTAR OPORTUNIDADES PARA A MINHA EMPRESA E PREPARAR CANDIDATURAS GANHADORAS



Este *workshop* é desenvolvido e apresentado por Karine Brück, CEO de KBK International e consultora especializada em comércio externo e licitações europeias, internacionais e multilaterais. Advogada de formação, especializada em direito internacional e europeu, conta com 25 anos de experiência em internacionalização de empresas e na apresentação de licitações de todo o tipo. A formação proposta é muito prática e pedimos aos participantes que tragam os seus próprios *laptops* ou *tablets* para poder levar a cabo os diferentes exercícios práticos.

Objetivos do *workshop* :

- Familiarizar os participantes com os conceitos essenciais para apresentar uma candidatura com êxito.
- Descobrir todas as etapas a seguir para identificar uma oportunidade e preparar a candidatura.
- Ser capaz de preparar documentos administrativos, ofertas técnicas e propostas económicas.
- Adquirir os conhecimentos necessários para começar a preparar as candidaturas vencedoras de acordo com os procedimentos da UE.

Programa:

7 de novembro das 9h00 às 13h00 (quinta-feira)

1. Introdução às licitações europeias: conceitos e princípios.
2. A União Europeia como parte contratante para bens, obras e serviços.
3. Identificação e seleção de oportunidades.
4. Documentos legais.
5. Como responder a uma licitação?
6. EOI: Manifestação de Interesse + 1 caso prático de Manifestação de Interesse (EOI)

8 de novembro das 9h00 às 13h00 (sexta-feira)

7. Procura de especialistas e sócios para apresentar um consórcio ótimo.
8. Como preparar as candidaturas técnicas e económicas
9. Adjudicação do contrato:
 - Procedimentos
 - Negociação
 - Recomendação para a execução.
10. Casos práticos de uma licitação