



PIRKTI YRA PAPRASTA 2.0

Kovo 29 d.

Best Western, Vilnius

Verslo aptarnavimo centras – viena didžiausių perkančiųjų organizacijų Lietuvoje, per metus organizuojanti per 3000 viešųjų pirkimų už beveik milijardą eurų, dalinasi savo žiniomis ir išmoktomis pamokomis.

Netrukus bus metai, kai dirbame pagal naujus viešųjų pirkimų įstatymus. Kaip sekasi? Kokias pamokas išmokome? Kokių galimybių atradome?

Pirkti ir vėl paprasta. Ateikite, papasakosime kaip!

**Kviečiame į Verslo aptarnavimo centro
renginį „Pirkti yra paprasta 2.0”**

2018 m. kovo 29 d., Best Western, Vilniuje

Registracija iki 2018-03-22

Viešieji pirkimai: perku teisingai, kas toliau?

Praktiniai patarimai, kaip įsimylėti pirkimus

"Tai ką darote, darykite taip gerai, kad Jūsų klientai norėtų dar kartą tai pamatyti ir parodyti tai savo draugams" /Walt Disney/.

Kada? Kovo 29 d.

Kur? Vilniuje, Best Western viešbutyje

[Kviečiame registruotis iki kovo 22 d.](#)

| LAIKAS | TEMA | PRANEŠĖJAS |
|-------------|--|--|
| 08:30-09:00 | Registracija, pasitikimo kava | |
| 09:00-09:30 | Kaip „nupirkti“ pirkėją – praktiniai patarimai formuojant strategiją ir tikslus pirkimų ekspertams Teisingi pirkimai tapo rutina ir didesnių iššūkių nebekuria, tačiau jei galima daryti gerai, galima ir dar geriau! Šis pranešimas apie tai, kaip dar galima pamatuoti pirkimų specialistų darbo efektyvumą ir kuriamą rezultatą? Kokia tikroji pirkimo proceso kuriama vertė ir rezultatas? | Megana Margytė-Maksimiak , Verslo aptarnavimo centro Pirkimo organizavimo paslaugų centro vadovė |
| 09:30-10:00 | Kaip „nupirkti“ užsakovą – praktiniai sklandaus darbo patarimai Neprikaištingai atlikta procedūra, laiku pasirašyta sutartis, operatyviai išspręsta problema, priimtas tinkamas ir teisingas sprendimas, be abejo, kuria gerą užsakovo patirtį. Tačiau vien geros patirties nepakanka, kad klientas įsimylėtų viešuosius pirkimus! Nes meilė – tai „chemija“, ir šis pranešimas apie tai. | Povilas Neiberka , Verslo aptarnavimo centro Pirkimo komisijų koordinavimo vadovas |
| 10:00-10:30 | Pirkimas iki pirkimo ir po jo Iš ko susideda pirkimo vykdymo rezultatas? Kada „kalta aplinka“, ir kaip to išvengti? Ką galime padaryti patys, kad išvengtume staigmenų pirkimo proceso metu ir jau nusipirkę? Trys praktiniai patarimai, padedantys prognozuoti. | Egidijus Patalavičius , Verslo aptarnavimo centro Koordinavimo ir paslaugų vystymo skyriaus vadovas |
| 10:30-11:00 | Kavos pertrauka | |
| 11:00-11:30 | Svarbiausi dalykai ruošiant sėkmingo pirkimo dokumentus. Tinkamai parengti dokumentai leidžia nupirkti tai, ko iš tikrųjų reikia. Naujovės ir pasikeitimai atsiradę su nauju viešųjų pirkimų reglamentavimu, ir kaip šiuos pasikeitimus pritaikyti praktikoje, siekiant optimalaus rezultato? | Akvilė Sankūnienė Verslo aptarnavimo centro Projektinių pirkimų skyriaus vadovė |
| 11:30-12:00 | Istorijos parduoda geriau Pranešimas apie tai, kad jau seniai neužtenka tik gero produkto, geros kainos ir gero aptarnavimo. Visi prekės ženklai visose industrijose privalo būti ir „pasakotojai“, nes priešingai išnyksta tarp kitų pigesnių. | Tomas Bartninkas , McCANN VILNIUS strategijos vadovas, dėstytojas ir docentas VU ir ATOMIC GARDEN, pranešėjas konferencijose, akredituotas nepriklausomas alaus someljė, laisvalaikio barmenas, dviejų vaikų tėvas ir šiaip visai neblogas žmogus |
| 12:00 | Pabaiga | |