

De dag van de Speciale Sectoren

DINSDAG 17 SEPTEMBER 2019 | 9U00 - 16U00 | BRUSSEL



HOE OVERHEIDSOPDRACHTEN IN DE SPECIALE SECTOREN BEHEREN?

Voor de speciale sectoren gelden afzonderlijke regels die flexibeler zijn dan die voor klassieke sectoren. Ze hebben veel meer mogelijkheden om te onderhandelen en krijgen meer flexibiliteit bij het kiezen van de criteria die van toepassing zijn op hun overheidscontracten. In de meeste gevallen wordt echter geconstateerd dat de aanbestedende diensten procedures en criteria hanteren die identiek zijn aan die welke door de aanbestedende diensten van de klassieke sectoren worden gebruikt.

Het is vanuit onze missie om de speciale sectoren continu te ondersteunen bij de uitvoering van hun taken dat wij het programma van die dag hebben ontwikkeld. Dit programma omvat daarom met name een rondetafelgesprek en een workshop. Kom en ontdek alle mogelijkheden tot vereenvoudiging en onderhandeling die u ter beschikking staan. Deze dag is ook een gelegenheid om het laatste nieuws in deze sectoren te krijgen en om met uw collega's en onze gerenommeerde sprekers te bespreken.

WWW.EBPEVENTS.BE/SPECIALE-SECTOREN



IN SAMENWERKING
MET



Orde van
Vlaamse Balies



KMO-PORTEFEUILLE
ERKEND DIENSTVERLENER
Erkenningsnummer EBP : dv.O213911

PROGRAMMA

ACTUA SPECIALE SECTOREN

ACTUALITÉS SECTEURS SPÉCIAUX

Onthaal

Zijn de speciale sectoren nog «speciaal»?
Praktische vergelijking van de klassieke sectoren en speciale sectoren.
De regelgeving onder de loep: de evoluties van het voorbije jaar, en wat kunnen we nog verwachten?
FRANK JUDO, *Advocaat* **LIEDEKERKE**

Les secteurs spéciaux le sont-ils encore?
- Comparaison pratique des secteurs classiques versus les secteurs spéciaux.
- Zoom sur la réglementation marchés publics: point sur les dernières modifications et celles à venir pour les secteurs spéciaux.
MAXIME VANDERSTRAETEN, *Avocat* **LIEDEKERKE**

11u00-11u30

Koffie-pauze

Zoom op de onderhandelingsprocedure
Welke onderhandelingsprocedures zijn er en wat zijn de mogelijkheden ervan?
De geldende regels en de bijzonderheden van de onderhandelingsprocedure.
Inzicht in de opportuniteiten van een onderhandeling.
CHRISTIAN GELDHOF, *Diensthof Procurement* **FEDERALE POLITIE**

Zoom sur la procédure négociée
Les possibilités de la procédure négociée sont nombreuses et variées.
Les secteurs spéciaux ont énormément de pistes à exploiter:
- rappel des règles en vigueur et des spécificités de la procédure négociée.
- s'assurer des opportunités de simplification et de négociations.
LOÏC DE WILDE, *Consultant* **EBP**

12u30-13u00

RONDETAfelGESPReK
De mogelijkheden tot vereenvoudiging en onderhandeling
Aanbestedende overheden hebben een ruime beoordelingsmarge bij het bepalen van de regels en criteria voor de uitsluiting en selectie van hun opdrachten voor de speciale sectoren. In veel gevallen blijkt echter dat de aanbestedende overheden dezelfde criteria hanteren als de traditionele sectoren. Voldoende stof voor een open debat.
JENS MOSSELMANS, *Advocaat* **NAUTADUTILH**

TABLE RONDE
Les opportunités de simplification et de négociation
Les entités adjudicatrices disposent d'une large marge d'appréciation en vue de déterminer les règles et critères d'exclusion et de sélection de leurs marchés. Dans la plupart des cas néanmoins, l'on constate que les entités adjudicatrices font usage de critères identiques à ceux utilisés par les pouvoirs adjudicateurs des secteurs classiques. Echanges de bonnes pratiques, discussion et débats.
MARIE-ALICE VROMAN, *Consultante* **EBP**

13u00-14u00

Lunch & networking

WORKSHOP
De onderhandelings technieken
Een goed voorbereide onderhandeling heeft de meeste kans op slagen. Het blijft een sleutelmoment in het aankoopproces.
Tijdens deze praktische sessie wordt de aankoper aangezet om te onderhandelen en een methodologie te ontwikkelen door middel van groepswork en rollenspel.
De sessie omvat 1 uur coaching en 30 minuten debriefing en constructieve uitwisselingen om de oefening optimaal te benutten.
PHILIP MEYERS, *Project Management, Consulting & training in Aankoop* **HIGHFIVE**

WORKSHOP COLLABORATIF
Les techniques de négociation
La négociation est une étape clé de l'achat.
Et une négociation réussie est une négociation bien préparée...
Au cours de cette session résolument pratique l'acheteur sera amené à négocier et à développer une méthodologie par le biais de travail en groupe et jeux de rôle.
La session prévoit: 1 heure de coaching et 30 minutes de débrief et d'échanges constructifs pour tirer le meilleur de l'exercice.

PRAKTISCHE INFORMATIE

DATUM EN TIJDSTIP

Dinsdag 17 september 2019
van 9u00 tot 16u00

LOCATIE*

Warwick Brussels Hotel
Duquesnoystraat 5
1000 Bruxelles

*EBP behoudt zich het recht voor om de bovenstaande locatie te wijzigen.

INSCHRIJVING

Online op www.ebpevents.be

TARIEF

PUBLIEKE SECTOR €450 excl btw
PRIVE SECTOR €650 excl btw

Het inschrijvingsgeld dekt zowel de deelname aan de conferentie als de lunch en dranken gedurende de hele dag.

PERMANENTE VORMING

OVB: In aanvraag

Na het evenement ontvangt u een aanwezigheidsattest via email.

CONTACT

Aude RICHIR
seminars@ebp.be
+32 (0)2 894 56 05

GEDETAILLEERD PROGRAMMA EN INSCHRIJVING OP

WWW.EBPEVENTS.BE

