Тендеры на юридические услуги – ключевой канал продаж юридических услуг

13.03.2015 НОВОСТИ КОМПАНИЙ

В последние годы тендеры становятся ключевым каналом продаж для юридических фирм, принося некоторым из них до **40%** годовой выручки. Согласно данным информационно-аналитической системы Seldon и Ассоциации электронных торговых площадок, в 2014 г. в России было объявлено свыше 9 тысяч государственных тендеров на закупку юридических услуг, что превысило аналогичный показатель 2013 г. года на 26%. При этом по 44-ФЗ было проведено более 1200 закупок на общую сумму свыше 1,8 млрд рублей, а по 223-ФЗ – более 1800 закупок на общую сумму свыше 20 млрд рублей. Со вступлением в силу законодательства о государственных закупках (223-ФЗ и 44-ФЗ) на рынке появилось много семинаров по данной тематике. Однако посетившие их сотрудники юридических фирм отмечают слишком общий характер тренингов и низкую практическую пользу в связи с отсутствием фокуса на особенностях закупки юридических услуг.

В связи с этим 27 февраля 2015 г. **Академия Legal Success** провела семинар-практикум « **Тендеры по 223-ФЗ и 44-ФЗ на оказание юридических услуг**»

. В мероприятии приняли участие партнеры, юристы и менеджеры по развитию бизнеса международных и российских юридических фирм. Они дали практикуму исключительно высокую оценку.

Ведущая семинара **Ирина Канайкина**, директор по маркетингу Адвокатского бюро «Линия права», не только рассказала о видах тендеров и технических особенностях участия в них, но и дала практические рекомендации по оценке целесообразности участия в том или ином тендере, предупредив о подводных камнях, с которыми можно столкнуться при подготовке тендерной документации. Кроме того, Ирина вместе с **Дианой Мегреладзе**, руководителем отдела консалтинга Ассоциации электронных торговых площадок, продемонстрировала возможности использования информационно-аналитических систем для отслеживания тендеров. Диана сообщила участникам семинара о новеллах законодательства в сфере регулирования государственных закупок.

Индира Демидова, директор Службы документарного бизнеса рыночных отраслей Управления документарного бизнеса ОАО «Банк ВТБ», и ее коллега **Михаил Жерновков** подробно рассказали о предоставлении банковских гарантий. Делегаты составили четкое представление о процессе, сроках и возможных расходах, получили рекомендации по выбору банков, узнали о типичных сложностях и об ошибках, которых можно избежать при грамотном подходе к вопросу получения банковских гарантий.

Дарья Назарова, консультант по развитию бизнеса и тренер Академии Legal Success, поделилась своим опытом работы с заказчиками по 223-ФЗ, сделав акцент на том, что успех работы с государственным заказчиком, так же как и с частным, зависит от стратегического подхода к развитию взаимоотношений.

В заключительной части семинара делегаты попрактиковались в решении бизнес-кейсов на основе недавних примеров тендеров по 223-ФЗ и 44-ФЗ.

Отзывы делегатов:

Спасибо за разбор вопросов разными специалистами, обмен опытом и открытость лекторов

НОВОСТИ КОМПАНИЙ