



Module 9: Marktonderzoek





Begrip hoe je in gesprek kunt met marktpartijen om je aanbesteding goed voor te bereiden en te doorlopen

Programma



- Redenen voor afstemming met aanbieders



Programma



- Redenen voor afstemming met aanbieders
- Soorten van dialoog met marktpartijen



Programma



- Redenen voor afstemming met aanbieders
- Soorten van dialoog met marktpartijen
- **Tips voor gesprekken**





Waarom afstemmen?



Verschillende redenen voor afstemming



- Valideren van de ambities



Verschillende redenen voor afstemming



- Valideren van de ambities
- Checken van mogelijkheden van de markt



Verschillende redenen voor afstemming



- Valideren van de ambities
- Checken van mogelijkheden van de markt
- **Toetsen van de inkoopstrategie**



Verschillende redenen voor afstemming



- Valideren van de ambities
- Checken van mogelijkheden van de markt
- Toetsen van de inkoopstrategie
- **Creëren van intern en extern draagvlak**





Soorten van dialoog



Soorten van dialoog



- Marktconsultatie
(individueel en plenair)



Soorten van dialoog



- Marktconsultatie
(individueel en plenair)
- **Informatiebijeenkomst**



Soorten van dialoog



- Marktconsultatie
(individueel en plenair)
- Informatiebijeenkomst
- **Concurrentiegerichte
dialoog (procedure)**



Soorten van dialoog



- Marktconsultatie (individueel en plenair)
- Informatiebijeenkomst
- Concurrentiegerichte dialoog (procedure)
- **Mondelinge Nota van Inlichtingen**





Tips voor gesprekken



Tips voor gesprekken



- Gelijke behandeling



Tips voor gesprekken



- Gelijke behandeling
- **Geheimhouding**



Tips voor gesprekken



- Gelijke behandeling
- Geheimhouding
- **Transparantie**



Tips voor gesprekken



- Gelijke behandeling
- Geheimhouding
- Transparantie
- **Kwetsbaarheid**



“We are drowning in information, but starving for wisdom.”

Parneet Pal

