

Nova Lei de Licitações nº 14.133/2021 para empresas, analistas e consultores de licitação.

Confira a seguir todo conteúdo que será abordado em cada dia de curso.

TÓPICOS:

1º dia



29/06/2023

1

Panorama com as principais mudanças da NLLC nº 14.133/21

- Marco temporal da NLLC
- Concorrência e Pregão na NLLC
- Sistema de Registro de Preços – SRP
- Benefícios MEI/ME/EPP
- Sanções administrativas

2

Diferenças entre a Cotação Eletrônica x Dispensa Eletrônica

3

Análise prática do Edital de Licitação

- Definição do edital
- Preâmbulo
- Modalidade utilizada
- Critérios de Julgamento
- Objeto de contratação x complexidade técnica
- Valor estimado ou máximo aceitável
- Proposta de Preços
- Documentos de Habilitação
- Prazo de entrega/execução
- Modo de disputa
- Proposta readequada/documentos complementares
- Fase recursal
- Esclarecimento e impugnação
- Garantias (proposta x execução)

4

Composição de preços (produtos e serviços)

- Tipos mais comuns de contratação
- Importância na composição de preços
- Panorama sobre a composição de preços: bens/produtos
- Panorama sobre a composição de preços: Serviços DEMO
- Panorama sobre a composição de preços: Obras e serviços de engenharia

5

Elaboração de Proposta de Preços

- Definição
- Diferença entre o Decreto Federal nº 10.024/2019 e a IN nº 73/2022
- Itens imprescindíveis para elaboração da proposta de preços

6

Documentos de Habilitação

- Informações gerais
- Habilitação Jurídica
- Qualificação Técnica (operacional e profissional)
- Regularidade Fiscal, Social e Trabalhista
- Qualificação Econômico-financeira

7

Análise documental dos Concorrentes

- Inidoneidade ou Impedimento de Licitar
- Autenticidade do documento
- Validade do documento
- Documentos apresentados

2º dia

 30/06/2023

8

IN SEGES 73/2022 (critérios de julgamento menor preço ou maior desconto)

- Conteúdo completo sobre a IN 73/2022

9

Como se preparar para a Nova Lei de Licitações com 6 insights essenciais

- Utilização do Portal Nacional de Contratações Públicas – PNCP
- Licitações preferencialmente eletrônicas
- Possíveis Garantias
- Comunicação assertiva na execução contratual
- Organização e planejamento
- Absorção de conhecimento

10

Prática nos principais portais eletrônicos (manuseio dos portais e cadastro de propostas)

- SICAF Portal Compras.Gov
- Portal Licitações-e
- Portal Licitanet
- Portal de Compras Públicas
- Portal BLL Compras
- Portal BNC

11

Atuação do Consultor de Licitações

- Vantagens de vender ao Governo com enfoque nos empresários
- Crenças limitantes dos empresários
- Itens necessários e pontos fortes do Consultor de Licitações
- Principais perfis dos empresários
- 9 possibilidades de prospecção de clientes na consultoria
- Tipos de serviços e precificação dos serviços de consultoria e assessoria

Palestrante:



RAPHAEL ICARO

17 anos de experiência nas Licitações Públicas, com centenas de cases de sucesso de forma direta e indireta (fornecimento de bens e serviços para a Administração Pública nas esferas: Federal, Estadual/Distrital e Municipal, para Órgãos Públicos de todo Brasil), compilando mais de 100 milhões de reais homologados.

Palestrante, Professor, Consultor e Mentor em licitações públicas.

Criador dos cursos Formação de Licitantes e Formação de Consultores em Licitação.

Especialista do grupo ConLicitação, Professor parceiro do Portal BLL Compras, Membro Supervisor do sub-comitê do Mercado Fornecedor da Rede Governança Brasil (RGB), CEO da Empresa Raphael Icaro Licitações, especializada em consultoria em assessoria em licitações Idealizador do instagram @raphaelicarolicitacoes