









BIZ KIMIK?

"İnnab" 02.06.2015-ci ildə Azərbaycanda peşəkar inkişaf platforması olaraq yaradılmışdır. Hazırda "İnnab" brendi altında "İnnab Business School" komandası və 7 alt brend fəaliyyət göstərir.

"innab Business School" komandası "Data Analitika", "Maliyyə", uçotu", "İnsan Resursları", "Satış "Mühasibat & Marketing", "Menecment" və digər sahələr üzrə ana dilimizdə video dərslər hazırlayır, məqalələr yazır və təlimlər təşkil edir. Biz işimizi sadəcə peşəkar təlim verməklə məhdudlaşdırmır, müdavimlərin karyera yolunu izləyir və dəstək oluruq.

"İnnab" olaraq hər zaman xidmətlərimizlə fərqlilik yaratmaqla lider təhsil və karyera şirkəti olaraq irəliləməyə davam edirik. Belə ki, müştəri seqmentasiyasına uyğun keyfiyyətli xidmət göstərilməsi məqsədi ilə "inData", "inFinance", "inHRM", "inMarketing", "inOffice", "inBusiness" və "inCareer" alt brendləri yaradılmış və hal-hazırda inkişaf etdirilməkdədir.















VIZYON VƏ MİSSİYAMIZ



Şirkətimizin vizyonu hər zaman xidmətləri ilə fərqlilik yaradan lider təhsil və karyera şirkəti olmaqdır.

Missiyamız isə hər kəsə fərqli, individual və peşəkar inkişafa keyfiyyətli xidmətlər inkişaf vönəlik təklif edən peşəkar platforması olmaqdır.



















Niyə İnnab?

"İnnab Business School" olaraq 9 illik fəaliyyət nəticələrimiz:



15 000+ məzuna xidmət

400+ korporativ əməkdaşlıq





Microsoft-un bir çox məhsulları üzrə Rəsmi Test Mərkəzi

6 dövlət qurumu ilə əməkdaşlıq





Rəqəmsal uğurlarımız



70+ təhsil şirkəti arasında stabil artan mütşəri cəlb edilməsi



300+ öyrədici məqalə



1000+ video kontent



6 000 000+ videolara baxış sayı



95%+ məmnuniyyət göstəricisi













KORPORATIV **ƏMƏKDAŞLIQLARIMIZ**















































тәгімім мәдзәрі

Təlim planı dövlət satınalmalarının həyata keçirilməsi sahəsində peşəkar bilik və bacarıqların inkişaf etdirilməsi üçün hazırlanmışdır. Bu təlim iştirakçılara dövlət satınalmaları qanunvericiliyinə, normativ hüquqi bazaya və müxtəlif satınalma metodlarına dair dərin biliklər təqdim etməyi hədəfləyir. Təlimdə iştirak edərək, iştirakçılar tender prosedurlarını, təkliflərin hazırlanmasını və qiymətləndirilməsini, habelə elektron satınalma proseslərini öyrənərək, dövlət və özəl sektorda satınalma əməliyyatlarını effektiv şəkildə idarə etmə bacarıqlarını əldə edəcəklər. Bu proqram, dövlət satınalmaları sahəsində şəffaflıq və peşəkarlığın artırılmasına yönəlib.







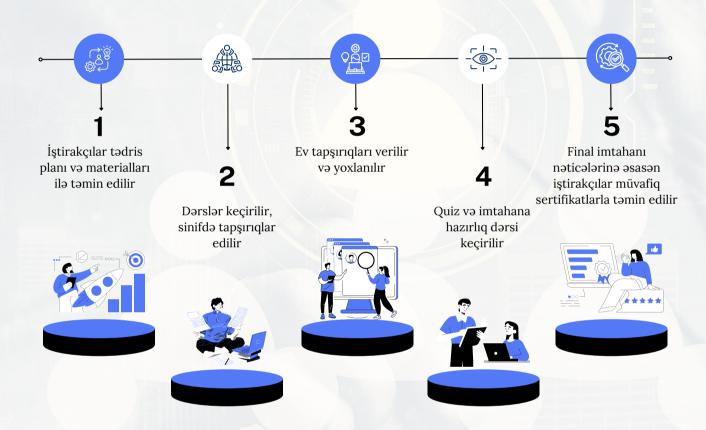








TƏLİMİN GEDİŞATI











TƏLİM MODULLARI





Dövlət Satınalmalarının Hüquqi Əsasları







Satınalma **Prosesinin** Planlaşdırılması



Tender Təkliflərinin İdarəedilməsi







Elektron Satınalma Sistemləri



Tender Sənədləri və Praktiki Müzakirələr













- QANUNVERİCİLİK VƏ ƏSAS ANLAYIŞLAR
 - 1.1 Dövlət satınalmalarına dair qanunun əhatə dairəsi
 - 1.2 Qanunun tətbiq sahələri və istisnalar
 - 1.3 Dövlət satınalmalarının əsasları
 - 1.4 Normativ hüquqi baza və tətbiqi
 - DÖVLƏT SATINALMALARI VƏ PLANLAŞDIRMA
 - 2.1 Dövlət satınalmalarında istifadə edilən əsas terminlər və anlayışlar.
 - 2.2 Satınalma prosesinin planlaşdırılması və təşkil edilməsi.
- 3 SATINALMA METODLARI, XÜSUSİYYƏTLƏRİ VƏ TƏTBİQİ
 - 3.1 Açıq tender
 - 3.2 İkimərhələli tender
 - 3.3 Qapalı tender
 - 3.4 Kotirovka sorğusu
 - 3.5 Bir mənbədən satınalma metodu















- TENDER TƏKLİFLƏRİ VƏ İŞTİRAKÇILARIN ÖHDƏLİKLƏRİ
 - 4.1 Tender təkliflərinə baxılması, onların qiymətləndirilməsi və müqayisəsi
 - 4.2 Podratçıların Dövlət satınalmalarında iştirakı
 - 4.3 Podratçıların hüquq və vəzifələri
 - 4.4 Tender təkliflərinin təqdim olunması prosesi



- 5 TENDER TƏKLİFLƏRİNİN TƏQDİMATI VƏ ELEKTRON PORTAL
 - 5.1 Tender təkliflərinin formalaşdırılması və təqdim olunma qaydaları
 - 5.2 Təkliflərin qüvvədə olma müddəti, dəyişdirilməsi və geri götürülməsi
 - 5.3 Portalın strukturu, qeydiyyat və istifadə qaydaları
- ELEKTRON SATINALMA PROSESLƏRİ
 - 6.1 Elektron satınalma iştirakçılarının qeydiyyata alınması və keçirilməsi müddətləri
 - 6.2 Elektron satınalma zamanı tələblər
 - **6.3** Elektron satınalmadan sonra tələblər

















- TENDER SƏNƏDLƏRİNİN HAZIRLANMASI
 - 7.1 Tenderin şərtlərinin düzgün tərtib edilməsi
 - 7.2 Protokolun strukturu və formalaşdırılması
 - 7.3 Təlim müddətində öyrənilənlərin praktiki tətbiqi və müzakirəsi



- 8 SAXTAKARLIQ HALLARI VƏ SATINALMA SƏNƏDLƏRİ
 - 8.1 Saxtakarlıq halları və onlara qarşı mübarizə tədbirləri
 - 8.2 Satınalmaya dair sənədlərin hazırlanması və strukturlaşdırılması
 - 8.3 Final imtahani











Innao **Business School**

DÖVLƏT SATINALMALARI VƏ TENDERDƏ İŞTİRAK



2024







