

CONSULTOR EM LICITAÇÃO: FORMAÇÃO PROFISSIONAL

Atue na consultoria e assessoria em licitações, assessorando empresas a venderem ao Governo, absorvendo conteúdos práticos, reais, dicas e estratégias incríveis com o professor Raphael Icaro.

O curso tem como objetivo ensinar e demonstrar aos alunos como iniciar, estruturar ou melhorar a sua consultoria em licitação, aprendendo e aprimorando desde a temática licitação, como a atuação na consultoria.

Serão tratados assuntos muito práticos abrangendo noções gerais da lei 14.133/2021, benefícios e tratamentos diferenciados da lei complementar 123/2006, Sistema de Registro de Preços-SRP, análise de editais de licitação, habilitação, elaboração de proposta e fase de julgamento, elaboração de esclarecimentos, impugnação e recursos administrativos, prospecção de clientes e precificação dos serviços para consultoria e assessoria. Além disso, serão tratados temas muito relevantes para iniciar a sua consultoria, como: transição de carreira, perfis dos empresários, como e o que precisa para iniciar.

ESTRUTURA E METODOLOGIA

- Formato: Online ao vivo (interatividade e dúvidas sanadas em cada aula).
- Carga Horária: 12 horas de imersão técnica intensiva.
- Duração: 3 manhãs (das 08h30 às 12h).

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

- Noções Gerais da Lei 14.133/2021
- Objetivos do processo licitatório
- Princípios
- Agentes envolvidos (fornecedor x servidor público)
- Sequência de fases
- Modalidades de licitação
- Sistema de Registro de Preços pelo Decreto Federal no 11.462/2023
- Benefícios e tratamentos diferenciados da LC no 123/2006
- Elaboração de proposta e fase de julgamento
- Documentos de Habilitação
- Análise de concorrentes nas licitações
- Base legal para acesso a informação e vistas ao processo com exemplos práticos

- Análise de edital de licitação
- Conceito e utilização de IA para Pedidos de esclarecimentos, impugnação e recursos administrativos
- Análise de edital de licitação
- Crenças limitantes dos empresários
- Vantagens de vender ao Governo
- Vale a pena ser consultor(a) de licitações?
- 05 perfis mais comuns dos empresários
- Como gerar valor antes de passar o preço
- Como precificar o seu serviço de consultoria
- Fechei com o cliente, e agora?
- Como atuar para mais de um cliente?
- Insights para se programar financeiramente para viver da consultoria em licitação
- O que é necessário para iniciar minha consultoria?
- Benefícios de atuar como consultor(a) de licitações
- Como prospectar clientes

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO (Integral)

1º Dia

8h30 às 10h30

ABERTURA

- Noções Gerais da Lei 14.133/2021
- Objetivos do processo licitatório
- Princípios
- Agentes envolvidos (fornecedor x servidor público)
- Sequência de fases
- Modalidades de licitação

10h30 às 10h45

COFFEE BREAK

10h45 às 12h00

- Sistema de Registro de Preços pelo Decreto Federal no 11.462/2023
- Benefícios e tratamentos diferenciados da LC no 123/2006

2º Dia

8h30 às 10h30

ABERTURA

- Elaboração de proposta e fase de julgamento
- Documentos de Habilitação
- Análise de concorrentes nas licitações
- Base legal para acesso a informação e vistas ao processo com exemplos práticos

10h30 às 10h45

COFFEE BREAK

10h45 às 12h00

- Análise de edital de licitação
- Conceito e utilização de IA para Pedidos de esclarecimentos, impugnação e recursos administrativos

3º Dia

8h30 às 10h30

ABERTURA

- Crenças limitantes dos empresários
- Vantagens de vender ao Governo
- Vale a pena ser consultor(a) de licitações?
- 05 perfis mais comuns dos empresários
- Como gerar valor antes de passar o preço
- Como precificar o seu serviço de consultoria
- Fechei com o cliente, e agora?
- Como atuar para mais de um cliente?

10h30 às 10h45

COFFEE BREAK

10h45 às 12h00

- Insights para se programar financeiramente para viver da consultoria em licitação
- O que é necessário para iniciar minha consultoria?
- Benefícios de atuar como consultor(a) de licitações
- Como prospectar clientes
- Conceito e utilização de IA para Pedidos de esclarecimentos, impugnação e recursos administrativos

ESCLARECIMENTOS DE DÚVIDAS

Observação: as dúvidas, dentro do tema, que não forem respondidas durante os dias de aula, serão esclarecidas pelos professores, após o curso, e ficarão disponíveis no site do Instituto Licitar, em área específica dos alunos.

Professor

Raphael Icaro



Raphael Ícaro é graduado em Gestão Pública e possui 19 anos de experiência em licitações, com mais de R\$ 796 milhões em faturamento. Atua como palestrante, professor, consultor, assessor e mentor em licitações públicas, sendo especialista do Grupo ConLicitação, professor do Instituto Licitar e do ConLicita Go, além de especialista do portal BLL Compras. É também professor parceiro da Orçafascio (portal Movimento), membro supervisor do subcomitê do mercado fornecedor da RGB e CEO da empresa RI Licitações, de consultoria e assessoria em licitações. Idealizador do perfil @raphaelicarolicitacoes no Instagram.