

CURSO PRESENCIAL: LICITAÇÃO E CONTRATAÇÃO DE SERVIÇOS DE PUBLICIDADE E OS ASPECTOS DA GESTÃO DO CONTRATO. ATUALIZADO COM A LEI 12.232/2010 SOB A ÓTICA DA LEI 14.133/2021.

OBJETIVOS:

A Lei nº 12.232, de 20 de abril de 2010, dispõe sobre normas gerais para licitação e contratação pela Administração Pública de serviços de publicidade prestados por intermédio de agências de propaganda. O normativo estabelece diretrizes específicas para o certame licitatório e para a execução dos contratos. A capacitação objetiva instruir e preparar servidores das áreas de contratação e que ocupam encargos nos procedimentos da fase preparatória da contratação e na execução desse tipo de contrato. A capacitação contempla as alterações promovidas pela Lei nº 14.133/2021.

Os pontos de enfoque são os seguintes:

- Panorama geral da Lei nº 12.232/2010;
- Entendo a Lei nº 12.232/2010 à luz da Lei nº 14.133/2021;
- Elaboração dos artefatos da fase de planejamento da contratação;
- Licitação; Boas práticas para uma boa execução de contrato.

APRESENTAÇÃO:

QUEM DEVE PARTICIPAR DO CURSO?

Agentes públicos dos órgãos do Poder Executivo, Legislativo e Judiciário, das Empresas Estatais e outras entidades da União, dos Estados, do Distrito Federal e Municípios. Agentes que atuem no planejamento de contratações e na gestão e fiscalização de contratos de Publicidade.

QUAL O CONTEÚDO COMPLETO DO CURSO?

I – MÓDULO 1: INTRODUÇÃO À CONTRATAÇÃO DE SERVIÇOS DE PUBLICIDADE

Objetivo: Contextualizar a legislação específica e apresentar os princípios norteadores da contratação de serviços de publicidade. Pontos a abordar: A evolução histórica da publicidade no setor público; O porquê da Lei nº 12.232/2010. Princípios da publicidade governamental. A Lei nº 12.232/2010: Estrutura, objetivos e abrangência. A relação com a Lei nº 14.133/2021: aplicação subsidiária e complementar.

II – MÓDULO 2: PLANEJAMENTO DA CONTRATAÇÃO

Objetivo: Orientar os participantes sobre a etapa da Fase de Planejamento da Contratação de serviços de publicidade, enfatizando o planejamento estratégico. · Elaboração do Plano de Comunicação. Pontos a abordar: Estudos Técnicos Preliminares e análise de viabilidade. Definição do escopo do serviço: Briefing, objetivos, Subcomissão Técnica. Pesquisa de mercado e consulta pública. Instrumentos convocatórios: Edital. Considerações sobre a escolha dos critérios de julgamento.

III – MÓDULO 3: PROCESSO LICITATÓRIO

Objetivo: Capacitar os participantes para conduzir o processo licitatório, desde a publicação do edital até a homologação do resultado. Pontos a abordar: Procedimentos específicos para a licitação de serviços de publicidade. Dos critérios de julgamento: melhor técnica e técnica e preço. Análise técnica das propostas: Critérios de avaliação e pontuação. Fase de habilitação: Documentação e requisitos. Negociação e adjudicação. Recursos e impugnações no processo licitatório.

IV – MÓDULO 4: BOAS PRÁTICAS: INSIGHTS PARA UM BOM CONTRATO

Objetivo: Focar em providências, estabelecer critérios e levantar insumos, os quais devem ser observados na Fase de Planejamento, de modo que resulte num contrato que alcance os resultados iniciais pretendidos. Pontos a abordar: Estudo da necessidade do órgão; A solução e a Lei nº 12.232/2010; Obrigações de ambas as partes. Critérios de julgamento. Insights; o que comunicar? Quando? Como? Solução de conflitos e rescisão contratual.

V – MÓDULO 5. ASPECTOS IMPORTANTES DA EXECUÇÃO DOS CONTRATOS

5.1. O Plano Anual de Comunicação; 5.2. O papel do órgão central de comunicação de governo; 5.3. Procedimento de seleção Interna; 5.4. Avaliação dos esforços publicitários; 5.5. Liquidação e do pagamento dos serviços; e 5.6. Avaliação de desempenho das agências de contratadas.

VI – METODOLOGIA:

Aulas expositivas com apoio de slides. Discussões em grupo e estudos de caso práticos. Análise de documentos e práticas administrativas. Espaço para perguntas e respostas.

VII – ASPECTOS IMPORTANTES DA EXECUÇÃO DOS CONTRATOS

- O Plano Anual de Comunicação • Submissão das ações de publicidade para apreciação prévia da SECOM • Procedimento de seleção Interna
- Avaliação dos esforços publicitários • Liquidação e do pagamento dos serviços • Avaliação de desempenho das agências de contratadas

QUEM VAI MINISTRAR O CURSO?



Corpo Docente da One Cursos Instrutor e palestrante em nível nacional, com experiência no programa proposto.

MODALIDADE PRESENCIAL:

ESTE CURSO INCLUI:

- Mochila
- Apostila Impressa
- Coffee Break
- Almoço
- Certificado de Conclusão

VALOR DO INVESTIMENTO:

- Preço Individual: R\$ 3.590,00
- Três participantes do mesmo órgão (cada): R\$ 3.540,00
- Quatro ou mais participantes do mesmo órgão (cada): R\$ 3.500,00

FORMAS DE PAGAMENTO:

O pagamento poderá ser realizado das seguintes formas:

- Empenho
- Ordem de Serviço/Autorização
- Deposito em Conta

INFORMAÇÕES PARA PAGAMENTO

ONE CURSOS - Treinamento, Desenvolvimento e Capacitação LTDA

- CNPJ: 06.012.731/0001-33
- Inscrição Estadual: 07.450.679/001-48
- Banco: Bradesco
- Agência: 0606
- Conta: 561939-4

MAIS INFORMAÇÕES:

Telefone 1: (61) 3224-0785 **Telefone 2:** (61) 3223-8360 **Telefone 3:** (61) 3032-9030

E-mail 1: inscricao@onecursos.com.br

E-mail 2: ionecursos@gmail.com

E-mail 3: inscricao@onecursos.com.br