EUROPROIECT ESTATE ACADEMY

www.europroiect.org

ACHIZIȚII PUBLICE

IEȘIREA DIN MATRIX

Primul curs din România dedicat

strategiei reale în licitațiile de construcții

BROȘURĂ DE PREZENTARE · SERIA 2026

Trainer:

Ing. Marius Găitan, PMP, PMI-PBA

Fondator & Director · Contribuitor PMBOK 6th & 7th & 8th Edition

PREȚ STANDARD: ~~3.300 lei~~ → **PREȚ REDUS SERIA MAI 2026: 2.200 lei** *(fără TVA)*

ECONOMIE 1.100 LEI · LOCURI LIMITATE

4 sesiuni · 16 ore · Mai — Iulie 2026

16 Mai · 13 Iunie · 27 Iunie · 11 Iulie 2026

09:30 — 13:30

Adevărul pe care îl descoperiți după a patra licitație pierdută

> ***Nu câștigă cel mai bun constructor. Nu câștigă cel mai ieftin ofertant.***
>
> ***Câștigă cel care înțelege sistemul.***

Dacă ați investit vreodată trei săptămâni de muncă într-o ofertă tehnic impecabilă — și ați pierdut în fața unei firme pe care o știați mai slabă — atunci ați simțit, măcar o dată, senzația aceasta: **ceva în sistem funcționează diferit de cum pare**.

Nu v-ați înșelat. Ceva într-adevăr funcționează diferit.

Licitațiile publice de construcții din România nu sunt decise de comisia de evaluare. Sunt decise cu mult înainte — prin modul în care autoritatea contractantă proiectează documentația. Prin cerințele de calificare. Prin criteriile de punctare. Prin clauzele contractuale. Când oferta ajunge la comisie, clasamentul este deja scris în 80-90%.

Aceasta este arhitectura deciziei — conceptul pentru care Richard Thaler a primit Premiul Nobel pentru Economie în 2017. Și este conceptul pe care îl stăpânesc, în tăcere, firmele care câștigă sistematic în achizițiile publice românești.

Cursul "ACHIZIȚII PUBLICE — IEȘIREA DIN MATRIX" vă dă, pentru prima dată în limba română, cadrul complet al acestei discipline.

Poziționarea unică: singurul curs de acest fel din România

Înainte de a vă convinge de valoare, trebuie să fim onești cu voi. Piața educațională românească oferă deja cursuri pentru profesioniștii din construcții publice. Le-am cartografiat sistematic, pe cinci categorii:

Categoria	Ce acoperă	Verdictul
A. Cursuri de legislație și proceduri	Legea 98/2016, HG 395/2016, proceduri SICAP, contestații CNSC	Util. Necesar. Insuficient pentru a câștiga.
B. Ghiduri și manuale ANAP	Strategia de contractare, documentația de atribuire, ghiduri PNRR	Descriptiv. Prescriptiv. Nu strategic.
C. Management de proiect (PMBOK, FIDIC, Prince2)	Procese post-contract, managementul execuției, EVM	Valoros post-contract. Irelevant pentru ofertare.
D. Devize, estimări și costuri	Normative de devize, software specializat, analiza prețurilor unitare	Necesar pentru calcul. Nu pentru strategie.
E. MBA și management general	Marketing B2B, leadership, transformare digitală, antreprenoriat	Generic. Neadaptat la licitații publice.

> ***Nicio categorie nu răspunde la întrebarea pe care o pune orice antreprenor după a patra licitație pierdută: de ce am pierdut deși eram buni?***

Golul identificat nu este accidental. Este structural. Există pentru că a preda strategia reală a licitării cere trei lucruri pe care formatorii generaliști nu le pot produce:

- Un cadru conceptual complet nou — construit din 15+ ani de practică reală, fundamentat pe economia comportamentală, teoria jocurilor și teoria arhitecturii deciziei.
- Instrumente cantitative originale — formule, scale de interpretare, modele probabilistice validate pe cazuri reale din infrastructura românească.
- Curajul de a spune că oferta corectă tehnic nu este oferta câștigătoare — idee care contrazice frontal convingerile majorității inginerilor.

Dovada poziționării: 10 dimensiuni, 5 categorii, un singur curs

Poziționarea nu este o afirmație de marketing. Este o realitate verificabilă — iar tabelul de mai jos o demonstrează pe 10 dimensiuni cheie ale strategiei de licitare:

Dimensiunea comparată	Cat. A Legislație	Cat. B ANAP	Cat. C PMBOK FIDIC	Cat. D Devize	Cat. E MBA	IEȘIREA DIN MATRIX
Răspunde la: „de ce am pierdut?"	✗	✗	✗	✗	✗	✓ DA
Explică mecanismul real al evaluării	~	✗	✗	✗	✗	✓ DA
Instrumente cantitative pentru câștig	✗	✗	✗	✗	✗	✓ DA
Strategie de ofertare bazată pe date	✗	✗	✗	✗	~	✓ DA
Perspectiva ofertantului strategic	✗	✗	✗	✗	✗	✓ DA
Modele probabilistice (Monte Carlo)	✗	✗	✗	✗	✗	✓ DA
Studii de caz reale din România	~	✗	~	✗	✗	✓ DA
Psihologia comportamentului evaluatorului	✗	✗	✗	✗	✗	✓ DA
Decizia Go / No-Go structurată	✗	✗	✗	✗	✗	✓ DA
Aplicabil imediat, fără pregătire	✗	~	✗	~	✗	✓ DA

CONCLUZIA TABELULUI

Cursul IEȘIREA DIN MATRIX obține ✓ pe toate cele 10 dimensiuni care formează nucleul strategiei reale de licitare.

Nicio altă categorie educațională nu bifează mai mult de 2-3 dimensiuni. Și niciuna nu le bifează pe cele mai importante.

Cursul IEȘIREA DIN MATRIX nu concurează cu niciun curs existent. El completează o lipsă structurală a pieței educaționale românești.

Instrumentele pe care le veți avea în mână la final

Cursul nu este teoretic. Este un arsenal operațional — construit din instrumente originale, testate pe cazuri reale, aplicabile din lunea dimineață următoare.

- **Indicele Spațiului de Libertate (ISL)**

Un indicator numeric între 0 și 1 care vă spune, în 90 de minute de analiză, dacă o licitație merită efortul sau dacă ar trebui să o refuzați strategic. Validat pe 3 studii de caz reale de infrastructură românească. Cinci dimensiuni. Factor de guvernanță. Scală operațională completă.

- **Matricea celor 12 Decizii Strategice (D1–D12)**

Checklist-ul care decodifică o documentație de atribuire în 90 de minute — ceea ce concurenții voștri analizează în două săptămâni. Sau nu analizează niciodată.

- **Formula WIN și sistemul MCAP-AI**

Mecanismul care combină simularea Monte Carlo (5.000-10.000 de scenarii) cu inteligența artificială pentru a transforma documentația de atribuire într-o recomandare Go / No-Go cu probabilitate calculată.

- **Psihologia evaluatorului decodificată**

Cele 4 frici instituționale, 4 filtre cognitive și 4 bias-uri sistematice ale comisiei de evaluare — cu contramăsuri pentru fiecare. Pentru că evaluatorul nu caută calitate. Caută decizia cea mai ușor de apărat.

- **Manualul Ieșirii din MATRIX în 5 niveluri**

Drumul complet, de la ofertant reactiv la arhitect de decizie — cu cele 10 Reguli ale Ofertantului Inteligent și toolkit-ul operațional imprimabil (3 instrumente de referință rapidă).

Cine are nevoie de acest curs si De ce?

Profilul	Durerea neadresată		Ce primește în curs
Director de Ofertare (firmă construcții 50-500 angajați)	Pierde licitații cu oferte tehnic bune. Ia decizii de participare instinctiv, fără instrument de analiza.	Un model logic, rapid, aplicabil: când să particip, cum să câștig, cum să mă protejez. Ceva concret, nu teorie.	ISL + WIN + matricea decizională + checklist Go/No-Go. Aplicabil în 10-15 minute per procedură analizată.
Manager General antreprenor IMM	Nu are buget să piardă în licitații. Fiecare participare costă. Nu știe care merită investitia.	Un sistem de filtrare al licitațiilor: unde sunt șansele reale, unde este o capcană. Criterii clare, nu presimțire.	ISL* + probabilitatea de câștig P_win + logica Go/No-Go în 4 niveluri. Decizie bazată pe date, nu pe intuiție.
Consultant de Ofertare (independent / firmă)	Clienții vor câștig, nu documente corecte. Vor să câștige. Nu are un cadru conceptual pentru a explica și a justifica recomandările strategice.	Un limbaj comun cu clienții, un framework analitic recunoscut, instrumente credibile pentru recomandări documentate.	Cadrul complet: arhitectura deciziei, ISL, WIN, Monte Carlo. Un limbaj profesional, nu empiric.
Responsabil Achiziții autoritate contractantă	Proceduri cu ISL distorsionat → contestații, licitații fără oferte, contracte dezechilibrate. Nu are un instrument preventiv.	Un instrument de diagnosticare a propriei documentații înainte de publicare — care să identifice vulnerabilitățile și să le corecteze.	Calculul ISL preventiv, checklist-ul celor 12 decizii (D1-D12), nota de justificare a strategiei de contractare fundamentată..

Transformarea pe care o veți trăi

Nivelul rațional — ce primiți

Alte cursuri vă dau...	Cursul MATRIX vă dă...
Cunoașterea regulilor	✓ Înțelegerea sistemului real de selecție
Conformitatea procedurală	✓ Instrumentele de analiză (ISL, WIN, ADM)
Certitudinea că nu greșiți formal	✓ Capacitatea de a alege licitațiile câștigătoare
Documentele completate corect	✓ Mod de gândire aplicabil la orice procedură

Nivelul emoțional — cum vă veți simți

Înainte de curs	După curs
Frustrare: am o ofertă bună și pierd	✓ Claritate: știu de ce câștigă cine câștigă
Neîncredere: sistemul pare arbitrar sau corupt	✓ Control: sistemul este coerent, predictibil
Incertitudine: nu știu dacă merită să particip	✓ Strategie: știu când merită și cum să câștig
Reactivitate: analizez după ce am pierdut	✓ Proactivitate: analizez înainte de a decide

Nivelul identitar — cine veți deveni

> ***La finalul acestui curs, nu veți deveni doar un ofertant mai bun.***
>
> ***Veți deveni alt tip de ofertant.***

Ofertantul tradițional	Ofertantul strategic (după MATRIX)
Participă la licitații. Calculează, scrie, depune. Speră. Analizează după ce pierde. Se întreabă de ce. O ia de la capăt.	**Alege, analizează și câștigă strategic.** Calculează ISL înainte de a decide. Știe când merită și când nu. Construiește scorul, nu oferta. Câștigă nu pentru că e cel mai bun — ci pentru că înțelege cel mai bine sistemul.

Trainerul: co-autor al cartii de care are nevoie piața

Ing. Marius Găitan, PMP, PMI-PBA

Inginer Constructor · Membru al Project Management Institute (PMI — USA)

Cu o carieră de peste 30 de ani în industria construcțiilor și o implicare activă la nivel internațional, Marius Găitan este unul dintre puținii profesioniști români care au trăit achizițiile publice simultan din toate trei unghiurile: **autoritate contractantă, ofertant și consultant**. Experiența aceasta — acumulată pe proiecte reale, cu mize reale, pe trei continente — este fundația metodologică a cursului.

Roluri & Competențe profesionale

- ✓ Management de Proiect, Riscuri și Costuri — peste 30 de ani de practică
- ✓ Planificare și Programare Proiecte, Portofolii și Programe
- ✓ Dezvoltare Organizațională și implementare PMO
- ✓ Control Proiecte de Construcții & MS Project Professional
- ✓ Implementarea OPM (Organizational Project Management) în organizații

Certificări internaționale

- ✓ PMP — Project Management Professional (PMI-USA)
- ✓ PMI-PBA — Professional in Business Analysis (PMI-USA)

Contribuții la standardele globale

Participant activ în dezvoltarea standardelor PMI-USA: **PMBOK® Guide (ediția a 6-a ,7-a și a 8-a), The Standard for Program & Portfolio Management, PMI Guide to Business Analysis, PMI Risk Management in Portfolios, Programs and Projects**. Puține persoane în România pot revendica această contribuție directă la cadrele normative globale ale managementului de proiect.

ABILITĂȚI DISTINCTIVE

- Dezvoltare soluții personalizate pentru metodologii de management
- Instruire și ghidare în utilizarea instrumentelor avansate de planificare și control
- Contribuții valoroase la standardele globale de management de proiect

Calendarul cursului — Seria 2026

Cursul este structurat pe patru sesiuni de câte 4 ore, răspândite pe trei luni. Structura nu este întâmplătoare: între sesiuni aveți timp să aplicați instrumentele pe propriile licitații active, să reveniți cu întrebări concrete și să integrați metodologia în procesele firmei voastre.

Partea	Data	Ora	Tematica principală
Partea 1	Sambata 16 Mai 2026	09:30 — 13:30	Arhitectura deciziei · Teoria pieței · Modelul sistemic pe 7 niveluri · Comportamentul strategic al firmelor
Partea 2	Sambata 13 Iunie 2026	09:30 — 13:30	Cele 7 Forțe · Psihologia evaluatorului · ISL în detaliu — formule, dimensiuni, interpretare operațională
Partea 3	Sambata 27 Iunie 2026	09:30 — 13:30	Cele 12 Decizii Strategice D1-D12 · Formula WIN · Monte Carlo · Sistemul MCAP-AI (arhitectura completă)
Partea 4	Sambata 11 Iulie 2026	09:30 — 13:30	Anatomia ofertei câștigătoare · Manualul Ieșirii din MATRIX în 5 niveluri · Studii de caz · Toolkit operațional

INCLUS ÎN PARTICIPARE

- 16 ore de formare live cu trainerul — sesiuni interactive, nu înregistrări
- Cartea „Arhitect de Decizie și Achiziții Publice" (203 pagini) — materialul-bază al cursului
- Toolkit operațional imprimabil: 3 instrumente de referință rapidă (Matricea Decizională, Cele 25 Întrebări, Analiza ISL)
- Suport scris pentru fiecare sesiune
- Certificat de participare Europroiect Estate Academy
- Acces la comunitatea profesională a absolvenților — schimb de experiență pe licitații active

Investiția și recuperarea ei

PREȚ STANDARD: ~~3.300 lei~~ → **PREȚ REDUS SERIA 2026: 2.200 lei** *(fără TVA)*

ECONOMIE 1.100 LEI · LOCURI LIMITATE

Gândiți-vă onest o clipă. Câți bani ați pierdut, în ultimele 24 de luni, pe licitații la care, dacă ați fi avut instrumentele arhitectului de decizie, **nu ar fi trebuit să participați**?

Câte săptămâni de echipă au fost arse pe proceduri cu spațiu de libertate sub pragul critic — proceduri pe care cursul v-ar fi spus, în 90 de minute, să le refuzați?

Cât valorează diferența dintre 12 oferte cu rată de câștig de 15% și 5 oferte cu rată de câștig de 55%?

> ***Firma voastră plătește deja acest curs. Doar că îl plătește prin licitații pierdute — în loc să îl plătească prin învățare.***

La 2.200 lei (fără TVA) pentru 16 ore de formare strategică cu un trainer care a contribuit direct si a revizuit ghidurile globale ale PMI-USA — investiția se recuperează, statistic, înainte de a doua licitație post-curs.

Momentul în care vă aflați

În următoarele 18 luni, piața românească de achiziții publice traversează cea mai mare transformare postdecembristă. PNRR-ul intră în absorbție accelerată. In urmatoarea etapa EU a alocat pentru Romania 60.2 miliarde Euro (conform Multianual Financial Framework, aprobat la Bruxelles). FIDIC 2017 și BIM/ISO 19650 se instalează definitiv. Inteligența artificială intră tăcut, dar ireversibil, în ofertare.

> ***Nu întrebarea este dacă piața se va transforma. Întrebarea este de ce parte a transformării veți fi.***

În 2027, fiecare firmă din România care licitează activ va fi în una dintre două categorii — fără excepție:

Firma care s-a transformat	Firma care nu s-a transformat
Câștigă 55-60% din licitațiile alese — pe proceduri alese deliberat	Pierde 80% din licitațiile la care participă — proceduri alese instinctiv
Refuză strategic procedurile toxice, economisește resursele	Participă la tot, prin „poate iese ceva"
Operează cu ISL, WIN, MCAP-AI — instrumente operaționale	Operează cu intuiție, Excel și experiență personală
Contracte profitabile la execuție	Contracte erodate de variații și dispute

PENTRU CINE NU ESTE ACEST CURS

Vă spunem cu onestitate profesională: acest curs NU este pentru toată lumea.

Nu este pentru voi dacă credeți că licitațiile se câștigă exclusiv prin relații.

Nu este pentru voi dacă aveți „20 de ani în domeniu, nu mai am nimic de învățat".

Nu este pentru voi dacă nu sunteți pregătiți să vă reexaminați procesul intern de ofertare.

PENTRU CINE ESTE ACEST CURS

ESTE pentru voi dacă v-ați recunoscut — măcar în parte — firma în această broșură.

ESTE pentru voi dacă sunteți gata să transformați ofertarea dintr-un artizanat intuitiv într-o disciplină metodică.

ESTE pentru voi dacă vreți o rată de succes măsurabilă — nu speranță.

ESTE pentru voi dacă conduceți o firmă care licitează activ și ați ajuns la limita procesului actual.

Ultima decizie înainte de a închide această broșură

În această săptămână, undeva în România, se publică o licitație pe care unul dintre concurenții voștri va ști să o citească.

Voi — încă — nu.

În 30 de zile, altă procedură. În 90 de zile, zece. În 12 luni, o sută. Fiecare procedură la care participați fără instrumentele arhitectului de decizie este fie o pierdere pe care o veți plăti cu facturi, fie o victorie pe care ați fi câștigat-o **mai ieftin** dacă ați fi știut cum.

> ***MATRIX-ul nu dispare pentru că îl vedeți. Dispare pentru că începeți să îl jucați cu instrumentele corecte.***

ÎNSCRIERE

Locurile pentru seria 16 Mai — 11 Iulie 2026 sunt limitate. Prețul redus de 2.200 lei (fără TVA) este valabil exclusiv pentru această serie.

Pentru înscriere și confirmarea locului, contactați direct Europroiect Estate Academy:

✉ contact@europroiect.ro

🌐 www.europroiect.org

📍 București · Romania

Cei care au studiat legislația știu regulile.

Cei care parcurg cursul IEȘIREA DIN MATRIX vor ști cum se câștigă.

EUROPROIECT ESTATE ACADEMY

Ing. Marius Găitan, PMP, PMI-PBA · Fondator & Director

www.europroiect.org