

MIELNO 2026

Maraton Prawa zamówień publicznych

kurs doskonalący wdrażanie zmian w praktyce

SZKOLENIE WYJAZDOWE



**Prawo
PZP**

**5 dni
kursu**

**najświeższe
przepisy**

**nauka
i odpoczynek**

O MARATONIE PZP

**Pięć dni nad polskim morzem
i program szkoleniowy, który trzyma się praktyki!**

Maraton PZP to propozycja dla osób, które chcą:
**uporządkować wiedzę, zrozumieć aktualne zmiany
i pewniej prowadzić postępowania.**

Maraton PZP to intensywny, starannie ułożony program, nastawiony na codzienną pracę zamawiających i wykonawców. W ciągu dnia konkretna wiedza i przykłady, po zajęciach czas na oddech na plaży przy szumie fal.

Jeśli chcesz połączyć szkolenie z dobrą lokalizacją i sensowną treścią – zapisz się i wykorzystaj te dni na solidne wzmocnienie kompetencji w PZP!



JEŻELI:

... zajmujesz się przygotowaniem lub prowadzeniem postępowań o udzielenie zamówień publicznych i chcesz uporządkować wiedzę po ostatnich zmianach w Pzp.

... pracujesz po stronie zamawiającego albo wykonawcy i odpowiadasz za dokumentację, oferty, umowy lub ich realizację.

... zależy Ci na lepszym zrozumieniu procedur, poprawnym stosowaniu przepisów i spokojniejszym prowadzeniu postępowań w codziennej pracy – to Maraton PZP jest w **100% dla Ciebie!**



TEORIA I PRAKTYKA

Kompleksowe połączenie solidnej teorii z praktyką, pokazującą, jak przepisy działają w codziennych obowiązkach



AKTUALNA WIEDZA

Całościowe ujęcie problematyki PZP, oparte na aktualnych przepisach oraz nowelizacjach



POTWIERDZENIE KOMPETENCJI

Udział w kursie kończy się uzyskaniem certyfikatu jakości potwierdzającego zdobytą wiedzę i umiejętności praktycznego stosowania Prawa Zamówień Publicznych



DLACZEGO WARTO

W trakcie Maratonu PZP przechodzisz przez cały proces zamówienia publicznego – od etapu przygotowania, przez prowadzenie postępowania, aż po umowę i środki ochrony prawnej.

Program skupia się na aktualnych przepisach, zgodnych z nowelizacjami roku 2026 i pokazuje, jak planować postępowania, poprawnie opisywać przedmiot zamówienia, oceniać oferty i stosować procedurę odwróconą.

Duży nacisk położono także na umowy: obowiązkowe postanowienia, aneksowanie oraz raportowanie realizacji, a także na zmiany w odwołaniach i mediacjach.

To wiedza, która porządkuje procesy i ułatwia codzienną pracę z Pzp na długie lata.

NAJNOWSZE PRZEPISY
HOLISTYCZNE PODEJŚCIE
PRZEJRZYSTY PROCES

O EKSPERCIE

Grzegorz Czaban

Ekspert prawa zamówień publicznych, absolwent UW. Od 1995 r. wykładowca zamówień publicznych. Były atestator i trener z listy Prezesa UZP. Praktyk, w latach 1996– 2001 stały współpracownik „Rynku Zamówień Publicznych”, następnie „Inwestycji Komunalnych”. Znawcą amerykańskiego systemu zamówień publicznych, absolwent specjalistycznych studiów w USA (University of Wisconsin–Milwaukee, Milwaukee County Procurement Division).



SALA KONFERENCYJNA

FerryResort to nowoczesny kompleks usytuowany w spokojnej okolicy Mielna. Niebanalna stylistyka obiektu tworząca spójną kompozycję lekkości, nowoczesności i luksusu pozwoli poczuć się wyjątkowo, a otwartość personelu oraz tradycyjna polska gościnność spowodują, że każdy, kto raz obrał kurs na Ferry Resort zapragnie wrócić ponownie do Mielna. Miasto doceniane jest przez podróżnych przede wszystkim za czyste plaże, kąpieliska letnie, Promenadę Przyjaźni, dobrze rozwiniętą bazę gastronomiczną i rozrywkową.



SZCZEGÓŁY

CENA 1999 zł netto + vat

KIEDY 24 - 28 sierpnia 2026

GDZIE Mielno; Hotel Ferry

CENA ZAWIERA



LUNCH/
PRZERWY KAWOWE



CERTYFIKAT



ROZNY DOSTĘP
DO EDUSTREFY



MATERIAŁY
EDUKACYJNE



APLIKACJA
MOBILNA Z PZP

PROGRAM

I. PRZYGOTOWANIE POSTĘPOWANIA O UDZIELENIE ZAMÓWIENIA

1. Analiza potrzeb i wymagań Zamawiającego

- Których zamówień dotyczy obowiązek sporządzenia analizy?
- Wymagany zakres analizy;
- Nowe wymagania związane z przygotowaniem analizy – czym są warunki zamówienia sprzyjające podniesieniu konkurencyjności postępowania?
- Kogo należy zaangażować w przeprowadzenie analizy na szczeblu zamawiającego?
- Jaki jest związek analizy potrzeb i wymagań z zasadą efektywności ekonomicznej?

Dla wykonawców:

- Czy czynności wymagane analizą mogą być podstawą skutecznego zarzutu w postępowaniu odwoławczym?
- Ścieżka dostępu do dokumentów potwierdzających analizę – dlaczego zasada jawności wynikająca z ustawy PZP nie ma tu zastosowania?

2. Planowanie zamówień – wymagania prawne

- Plan zamówień, a plan postępowań – różnice, zakres i znaczenie;
- Kto sporządza plan postępowań?
- Kiedy i gdzie należy zamieścić plan postępowań?
- Aktualizacja planu – obowiązek niezwłocznej aktualizacji (praktyka kontrolna 2025/2026);
- Czy w planie postępowań należy umieszczać informacje dotyczące zamówień bagatelnych?

Dla wykonawców:

- Wykorzystanie planu postępowań w planowaniu udziału w rynku zamówień;
- Odpowiedzialność zamawiającego za brak aktualizacji planu.

3. Agregacja i segregacja zamówień oraz niedozwolone dzielenie zamówień na części

- Obowiązek łącznego szacowania wartości podobnych dostaw – aktualne stanowiska UZP;
- Obowiązek łącznego szacowania wartości tożsamych usług;
- Szacowanie wartości zamówień na roboty budowlane z uwzględnieniem definicji obiektu budowlanego;
- Szacowanie wartości zamówień planowanych i nieplanowanych;
- Moment ustalenia wartości zamówienia w przypadku udzielania zamówienia w częściach;

Dla wykonawców:

- Jak identyfikować sztuczny podział zamówienia?
- Konsekwencje zaniżenia wartości zamówienia dla wybranej procedury.

4. Konflikt interesów i niekaralność w stosunku do osób po stronie zamawiającego

- Co to jest konflikt interesów?
- Kto podlega wykluczeniu w sytuacji konfliktu interesów?
- Moment złożenia oświadczenia o istnieniu albo braku istnienia konfliktu interesów;
- Oświadczenie o niekaralności – czy konieczne jest jego składanie w każdym z postępowań?

Dla wykonawców:

- Jak reagować na podejrzenie konfliktu interesów?
- W jakich sytuacjach konflikt interesu skutkuje wykluczeniem wykonawcy?

5. Opis przedmiotu zamówienia

- Opisywanie przedmiotu zamówienia za pomocą znaków towarowych i innych dyskryminujących określić;
- Błędy popełniane podczas określania kryteriów stosowanych w celu oceny równoważności;
- OPZ a wymogi ESG i zrównoważonego rozwoju (praktyka 2025/2026);
- Stawianie „warunków mniej korzystnych” w celu eliminacji lub ograniczenia możliwości złożenia oferty zawierającej dostawę, usługi lub roboty budowlane z państwa trzeciego (np. Chin).

Dla wykonawców:

- Skuteczne formułowanie wniosków o wyjaśnienie SWZ;
- Kiedy OPZ narusza zasadę uczciwej konkurencji?

6. Podstawy wykluczenia z postępowania

- Wykluczenie z powodu zawarcia porozumienia mającego na celu zakłócenie konkurencji;
- Wykluczenie z powodu zaangażowania w przygotowanie postępowania;
- Wykluczenie wykonawcy nienależycie wykonującego zamówienia;

- Aktualne standardy self-cleaningu (2025/2026);
- Przykłady wyroków KIO – jak zinterpretować błędy wykluczeń?

Dla wykonawców:

- Jak skutecznie przeprowadzić procedurę self-cleaningu?
- Dlaczego podmiotowe środki dowodowe złożone wraz z ofertą nie pozwalają zamawiającemu zrezygnować z zapowiedzianego w swz wezwania do ich złożenia?

7. Certyfikacja wykonawców zamówień publicznych

- Wymagane zmiany w swz związane z wejściem w życie przepisów dotyczących certyfikacji wykonawców;
- certyfikacja „niepodlegania wykluczeniu”;
- procedura self-cleaningu;
- Certyfikacja „zdolności wykonawcy”;
- Okres obowiązywania certyfikatu;
- Weryfikacja certyfikatu przez zamawiającego.

Dla wykonawców:

- Korzyści z uzyskanej certyfikacji;
- Co z wykonawcą nieposiadającym certyfikatu?
- Podważanie informacji zawartych w certyfikacie przed KIO.

8. Konstruowanie warunków udziału w postępowaniu

- Wybrane aspekty zdolności technicznej i zawodowej;
- Obowiązek stosowania standardów wynikających z Rozporządzenia Ministra ds. gospodarki;
- Wykazywanie spełniania warunków udziału przez wykonawców wspólnie ubiegających się;
- Udostępnianie zasobów przez podmioty trzecie – aktualna praktyka.

Dla wykonawców:

- Konsorcja w świetle najnowszego orzecznictwa;
- Ryzyka związane z poleganiem na zasobach podmiotu trzeciego.

9. Jak prawidłowo opisać kryteria oceny ofert

- Ułatwienia dotyczące stosowania ceny jako jedyne kryterium;
- Ustalanie wag dotyczących kryteriów - kiedy i jak należy zrobić przeliczenie wag kryteriów na punkty przyznane ofercie?
- Błędy popełniane przy konstruowaniu kryteriów;
- Dogrywki – aktualne zasady.

Dla wykonawców:

- Manipulowanie kryteriami jako podstawa odrzucenia oferty;
- Strategia budowania oferty pod kryteria jakościowe.

10. Dokumenty zamówienia

- Definicja dokumentów zamówienia;
- SWZ oraz OPiW – zawartość;
- Zasady udzielania wyjaśnień;
- Zmiany SWZ a przedłużenie terminu składania ofert (praktyka 2025/2026);
- Granice modyfikacji SWZ.

Dla wykonawców:

- Kiedy zmiana SWZ powinna skutkować odwołaniem?
- Jak reagować na istotne zmiany dokumentacji;
- Dlaczego nie na wszystkie pytania zamawiający musi odpowiadać i kiedy odpowiedź „zgodnie z SWZ” stanowi zaniechanie czynności, do której zamawiający jest zobligowany?

II. PRZEPROWADZENIE POSTĘPOWANIA

1. Ogłoszenia i informacje

- Publikacja ogłoszeń;
- Ogłoszenie o wykonaniu zamówienia – kiedy umowa została wykonana?
- Wybór oferty i zakres informacji przekazywany wykonawcom;

Dla wykonawców:

- Wykorzystanie ogłoszenia o wykonaniu umowy jako odpowiednika „referencji” w kolejnym postępowaniu.

2. Badanie i ocena ofert

- Poprawianie omyłek;
- Odrzucenie oferty złożonej po terminie;
- Oferta niezgodna z warunkami zamówienia;
- Rażąco niska cena – jak wzywać, na co zwracać uwagę, kiedy wezwanie do wyjaśnień będzie uznane za „bezpodstawne”, co to są okoliczności oczywiste nie wymagające wyjaśnień?
- Przedłużenie terminu związania ofertą.

Dla wykonawców:

- Jak odpowiadać na wezwanie w zakresie rażąco niskiej ceny?
- Granice poprawiania omyłek przez zamawiającego;
- Które dokumenty podlegają procedurze konwalidacji?

3. Procedura odwrócona

- Na czym polega;
- Jakie niesie za sobą uproszczenia proceduralne;
- Możliwość stosowania poniżej progów UE.

Dla wykonawców:

- Kiedy nie trzeba składać JEDZ z ofertą;
- Moment składania dokumentów podmiotowych;
- Wymagana forma dokumentów.

4. Postępowanie poniżej progów UE

- Tryb podstawowy – który wariant wybrać i przebieg procedury;
- Praktyczne porównanie trybów – kiedy stosować, jakie ryzyka?

Dla wykonawców:

- Negocjacje w trybie podstawowym – czego dotyczą i co mogą zmienić.

5. Zakończenie postępowania

- Unieważnienie postępowania ze względu na brak środków finansowych, nieusuwalną wadę, interes publiczny;
- Zastępczy wybór wykonawcy;
- Zawarcie umowy – jak ustalić datę jej zawarcia w przypadku formy elektronicznej, na po zwrócić uwagę, najczęściej popełniane błędy.

Dla wykonawców:

- Kiedy unieważnienie może być skutecznie zakwestionowane?
- Dochodzenie roszczeń odszkodowawczych.

III. DOKUMENTOWANIE POSTĘPOWANIA

1. Wymagana zawartość protokołu.

2. Udostępnianie dokumentów z uwzględnieniem RODO.

3. Zwrot próbek wykonawcom

Dla wykonawców:

- Zastrzeżenie tajemnicy przedsiębiorstwa – aktualne standardy dowodowe.

IV. UMOWA O ZAMÓWIENIE PUBLICZNE

1. Zrównoważenie stron

- Klauzule abuzywne – aktualne interpretacje;
- Waloryzacja wynagrodzenia – obowiązek i mechanizmy;
- Prawo opcji – aktualna praktyka.

Dla wykonawców:

- Dochodzenie waloryzacji;
- Kwestionowanie niedozwolonych postanowień.

2. Aneksowanie umów

- Zmiany na podstawie klauzul przeglądowych;
- Zmiany konieczne i nieprzewidywane;
- Zmiany niskowartościowe.

Dla wykonawców:

- Dokumentowanie przesłanek zmiany umowy.

3. Raport z realizacji umowy

- Obowiązek sporządzenia raportu;
- Wymagana zawartość.

Dla wykonawców:

- Znaczenie raportu dla przyszłych postępowań.

V. ŚRODKI OCHRONY PRAWNEJ**1. Postępowania odwoławcze**

- Zdalne rozprawy przed KIO;
- Prekluzja dowodowa – rygory 2025/2026;
- Odpowiedź na odwołanie – termin i związane z tym obowiązki.

Dla wykonawców:

- Zarzuty w odwołaniu;
- Terminy ;
- Moment złożenia dowodów;
- Koszty postępowania odwoławczego.

DLACZEGO APEXNET

CERTYFIKAT JAKOŚCI

Po szczegółowym audycie uzyskaliśmy certyfikat jakości TGLS Quality Alliance dla instytucji szkoleniowych uznawany przez PARP.

DOŚWIADCZENIE

Największe, 25-letnie doświadczenie w organizacji szkoleń dla administracji publicznej w Polsce.

LIDER NA RYNKU

Otrzymaliśmy I miejsce i tytuł "Lidera w organizacji szkoleń z zakresu zamówień publicznych".

FAWORYT

Zgodnie z przeprowadzonymi badaniami rynku na grupie 815 osób, jesteśmy także najchętniej wybieraną firmą szkoleniową z tematów związanych z administracją publiczną w Polsce!

ZADOWOLENIE KLIENTÓW

Na naszej stronie internetowej znajdziesz blisko 8000 opinii zadowolonych klientów!

EDUSTREFA

Platforma edukacyjno-szkoleniowa oraz forum do wymieniać wiedzy i doświadczeń!



**PRZEJDŹ
DO ZAKUPU**

lub skontaktuj się
z nami:
22 205 89 00
szkolenia@apexnet.pl