

# TOTAL PZP - przekrojowy kurs Prawa zamówień publicznych na 3 poziomach zaawansowania

## Dlaczego warto

Na kurs składa się **STARTER PZP, MASTER PZP i EKPERT PZP** (informacje szczegółowe o każdym z kursów znajdziesz w linkach poniżej)

<https://www.apexnet.com.pl/starter-pzp/>

<https://www.apexnet.com.pl/master-pzp/>

<https://www.apexnet.com.pl/szkolenie/3683/ekspert-pzp/>

**NIE CZEKAJ, ZAPISZ SIĘ JUŻ TERAZ!**

## Szczegóły organizacyjne

**CENA: 2699.00 zł netto**

**TERMIN: OGLĄDASZ GDZIE I KIEDY CHCESZ!**

**FORMA: VOD**

otrzymasz dostęp do kursu aż na **60 dni!**

## CENA ZAWIERA



Dostęp do **EduStrefy**



**Certyfikat** ukończenia szkolenia



**Aplikację** mobilną z nową ustawą Pzp na system Android i iOS



**Paczkę wzorów dokumentów**



**EduBox**, czyli paczkę materiałów wysłaną pocztą



Spotkania z ekspertami po godzinach



Nagrania z webinarów ApexNet

## **EKSPERCI**

(dowiedz się więcej o trenerach klikając w imię i nazwisko z linkiem)



**Wioleta Bajda**



**Damian Michalak**



**Ewa Wiktorowska**



**Adam Wiktorowski**



**Łukasz Czaban**



**Iwona Holka**



**Grzegorz Czaban**

**Ewaryst Kowalczyk**

## PROGRAM STARTER PZP

1. Wprowadzenie, definicje i zasady obowiązujące w zamówieniach publicznych
2. Zasady obowiązujące w zamówieniach publicznych
3. Proces Zakupowy- przeprowadzanie postępowania- zawarcie umowy- omówienie etapów postępowania
4. Progi i tryby udzielania zamówień
5. Planowanie zamówień i ich agregacja
6. Agregacja
7. Prawidłowy opis przedmiotu zamówienia i przedmiotowych środków dowodowych
8. Ustalenie wartości szacunkowej zamówienia
9. Podstawy wykluczenia wykonawców- obligatoryjne i fakultatywne
10. Warunki udziału w postępowaniu i podmiotowe środki dowodowe na ich potwierdzenie
11. Kryteria oceny ofert- czyli jak wybrać najkorzystniejszą ofertę
12. Warunki zamówienia, które zamawiający może stawiać wykonawcą
13. Projektowanie postanowienia umowy
14. Wszczęcie postępowania: dokumenty zamówienia
15. Proceduralne aspekty zamówienia po wszczęciu postępowania
16. Składanie ofert i komunikacja w postępowaniu
17. Badanie i ocena złożonych ofert
18. Weryfikacja podmiotowa wykonawców
19. Szczegółowe omówienie procedury w trybie podstawowym
20. Szczegółowe omówienie procedury w trybie podstawowym nieograniczonego
21. Zakończenie postępowania
22. Sprawozdawczość

## PROGRAM MASTER PZP

Ewaryst Kowalczyk

**Lekcja 1:** Czym jest zamówienie publiczne?

**Lekcja 2:** rodzaje zamawiających i rodzaje zamówień

**Lekcja 3:** wartość zamówienia

**Lekcja 4:** ustalanie orientacyjnej i szacunkowej wartości zamówienia

**Lekcja 6:** sporządzenie planu postępowań o udzielenie zamówienia publicznego

**Lekcja 7:** jak zapobiegać unikaniu stosowania ustawy Prawo zamówień publicznych?

**Lekcja 8:** czym różni się dzielenie zamówienia od dzielenia przedmiotu zamówienia?

**Lekcja 9:** jak formułować warunki przedmiotowe zamówienia

**Lekcja 10:** jak formułować kryteria oceny ofert?

Łukasz Czaban

**Lekcja 1:** Poleganie na zasobach/sytuacji podmiotów trzecich

**Lekcja 2:** Unijne przepisy sankcyjne, czyli art. 5k rozporządzenia 833/2014 w praktyce

**Lekcja 3:** Warunek udziału w postępowaniu dotyczący zdolności technicznej i zawodowej

Grzegorz Czaban

**Lekcja 4:** Jak ocenić proporcjonalność warunków udziału w postępowaniu?

**Lekcja 5:** Wykazywanie spełniania warunków udziału w postępowaniu przez Wykonawców wspólnie ubiegających się o udzielenie zamówienia - oświadczenie o podziale zadań (art. 117 ust. 4 Pzp)

**Lekcja 6:** Warunek udziału w postępowaniu dotyczący sytuacji ekonomicznej lub finansowej polegający na obowiązku posiadania ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej

Wioleta Bajda

**Lekcja 1:** Przetarg nieograniczony

**Lekcja 2:** Dokumenty zamówienia w PN, ogłoszenia unijne i procedura ich zmiany

**Lekcja 3:** Tryb podstawowy bez negocjacji (art. 275 ust. 1 Pzp)

**Lekcja 4:** Tryb podstawowy z negocjacjami (art. 275 ust. 1 Pzp)

**Lekcja 5:** Tryb podstawowy z obligatoryjnymi negocjacjami (art. 275 ust. 1 Pzp) dalej TPzON'

**Lekcja 6:** Termin związania ofertą

**Lekcja 7:** Wadium

**Lekcja 8:** Badanie treści oferty - wyjaśnienia treści oferty, ceny, poprawianie omyłek, kwalifikacja podmiotowa

**Lekcja 9:** Przestanki odrzucenia oferty część 1

**Lekcja 10:** Przestanki odrzucenia oferty część 2

Iwona Holka

**Lekcja 1:** Zasady komunikacji elektronicznej

**Lekcja 2:** Składanie oferty wg Pzp.

**Lekcja 3:** Platformy komunikacji

**Lekcja 4:** Platforma odpowiedzialność

**Lekcja 5:** Platforma E-zamówienia

**Lekcja 6:** Podpisy

**Lekcja 7:** Sprawdzanie podpisów

**Lekcja 8:** Podpisy - problemy

**Lekcja 9:** Elektroniczne podmiotowe środki dowodowe

**Lekcja 10:** Inne dokumenty

Damian Michalak

**Lekcja 1:** Specyfika umów o ZP i zasada współdziałania

**Lekcja 2:** Elementy obowiązkowe w umowach o ZP

**Lekcja 3:** Klauzule abuzywne w umowach o ZP

**Lekcja 4:** Zabezpieczenie należytego wykonania umowy

**Lekcja 5:** Kary umowne i ustawowe ograniczenia

**Lekcja 6:** Waloryzacja wynagrodzenia wykonawcy - cz. I

**Lekcja 7:** Waloryzacja wynagrodzenia wykonawcy cz. II

**Lekcja 8:** Zmiany umów ws. zamówienia publicznego – cz. I

**Lekcja 9:** Zmiany umów ws. zamówienia publicznego cz. II

**Lekcja 10:** Podwykonawstwo w umowach o ZP

Adam Wiktorowski

**Lekcja 1:** Środki ochrony prawnej - zagadnienia ogólne

**Lekcja 2:** Jak wnieść odwołanie – sposób wniesienia/terminy

**Lekcja 3:** Jak wnieść odwołanie – treść, odwołania, załączniki

**Lekcja 4:** Przystąpienie do postępowania odwoławczego

**Lekcja 5:** Stanowisko zamawiającego

**Lekcja 6:** Środki dowodowe

**Lekcja 7:** Posiedzenie i rozprawa

**Lekcja 8:** Posiedzenie i rozprawa

**Lekcja 9:** Orzeczenia Krajowej Izby Odwoławczej

**Lekcja 10:** Skarga do sądu

**PROGRAM EKSPERT PZP**

GRZEGORZ CZABAN:

1. Jak prawidłowo przeprowadzić dochodzenie w sprawie rażąco niskiej ceny? Trzy warunki skutecznych wyjaśnień.

2. Eliminacja nierzetelnych wykonawców - jak w praktyce stosować fakultatywną przesłankę wykluczenia, o której mowa w art. 109 ust. 1 pkt 7 Pzp?

3. Jak stwierdzić znowę przetargową? - prawidłowo przeprowadzona procedura wykluczenia wykonawcy, który zawarł z innymi wykonawcami porozumienie mające na celu zakłócenie konkurencji (art. 108 ust. 1 pkt 5 Pzp).
4. Poprawianie „innych omyłek” w treści oferty - definicja „innej omyłki”, przykłady, popełniane błędy
5. Cena obliczona z zastosowaniem błędnej stawki podatku VAT - w jaki sposób i kto ma ustalać prawidłowość zastosowanej stawki podatku VAT; co stanowi dowód na okoliczność zastosowania niewłaściwej stawki podatku VAT?
6. Unieważnienie postępowania o udzielenie zamówienia z uwagi na brak środków finansowych - Czy można zmienić kwotę, jaką zamawiający zamierzał przeznaczyć na sfinansowanie zamówienia po terminie składania ofert? Czy konieczny jest wybór oferty najkorzystniejszej przed podjęciem decyzji w sprawie unieważnienia postępowania z uwagi na brak środków finansowych? Konsekwencje niepodania tej kwoty przed otwarciem ofert.
7. Dokumenty elektroniczne składane w postępowaniu - dokumenty mega ważne i ważne; prawidłowa forma i sposób ich przekazania.
8. Zmiana niskowartościowa umowy - Jak i kiedy stosować? Czy można zmienić umowę przed jej zawarciem albo po jej wykonaniu?
9. Wznowienia zamówienia w praktyce - kiedy warto i jak stosować wznowienia?
10. Zamówienie z wolnej ręki polegające na powtórzeniu podobnych usług i robót budowlanych - jak prawidłowo przewidzieć, opisać i zastosować?
11. Tryb podstawowy z możliwością negocjowania - na co należy zwracać uwagę decydując się na negocjacje i zaproszenie do składania ofert dodatkowych?
12. Składanie, uzupełnianie i poprawianie środków dowodowych w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego.

#### ŁUKASZ CZABAN:

1. Jak przeprowadzić procedurę samooczyszczenia (selfcleaningu) w praktyce?
2. Wykluczenie wykonawców, którzy byli zaangażowani w przygotowanie postępowania o udzielenie zamówienia - czy udział we wstępnych konsultacjach rynkowych jest zaangażowaniem w przygotowanie postępowania? Obowiązki Zamawiającego w postępowaniu, w którym udział bierze Wykonawca zaangażowany w przygotowanie tego postępowania.
3. Praktyczne aspekty unieważnienia postępowania o udzielenie zamówienia ze względu na nieusuwalną wadę uniemożliwiającą zawarcie niepodlegającej unieważnieniu umowy.
4. Jak prawidłowo przeprowadzać procedurę oceny zastrzeżenia dotyczącego tajemnicy przedsiębiorstwa?
5. Kryteria stosowane w celu oceny równoważności ofert - jak prawidłowo je opisać i później stosować podczas oceny ofert?
6. Udostępnianie ofert oraz załączników do protokołu postępowania - jak należy rozumieć ofertę wraz z załącznikami? Co podlega udostępnieniu niezwłocznie po otwarciu ofert, a co po zakończeniu postępowania? Dane osobowe - do ujawnienia, czy nie?
7. Zmiana umowy konieczna i nieprzewidywalna - na co zwracać uwagę przed wprowadzeniem zmiany do umowy na podstawie art. 455 ust. 1 pkt 4 Pzp?
8. Kiedy można stosować kryterium ceny, jako jedyne kryterium oceny ofert?
9. Na czym polega zakaz opisywania kryteriów oceny ofert dotyczących właściwości Wykonawcy?
10. Zamówienie z wolnej ręki w sytuacji monopolu - Jak udowodnić, że zamówienie może być świadczone tylko przez jednego Wykonawcę? Kiedy rozwiązanie alternatywne lub zastępcze nie jest rozsądne?
11. Kiedy warto żądać wskazania w ofercie części zamówienia, które wykonawca zamierza powierzyć podwykonawcom wraz z podaniem nazw tych podwykonawców?
12. Oświadczenie w sprawie konfliktu interesów oraz niekaralności - kto składa i na jakich zasadach?

# Dlaczego ApexNet?

## Certyfikaty jakości



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

Korzyści dla Ciebie:

- największe (ponad 21-letnie) doświadczenie w organizacji szkoleń z zamówień publicznych w Polsce,
- zewnętrznie potwierdzona najwyższa jakość organizacji szkoleń



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

Zgodnie z przeprowadzonymi badaniami rynku, na grupie 815 osób, jesteśmy także **najchętniej wybieraną firmą** szkoleniową z zakresu zamówień publicznych w Polsce!

## Ponad 6000 opinii ★★★★★

Na naszej stronie internetowej znajdziesz ponad 6000 opinii zadowolonych klientów!

Korzyści dla Ciebie:

- wiarygodność potwierdzona opiniami klientów,
- przetestowana i zweryfikowana jakość merytoryki i organizacji szkoleń

## EduStrefa

EduStrefa, to największy na rynku portal - społeczność, zrzeszający specjalistów. Roczny dostęp do EduStrefy przyznawany jest wyłącznie uczestnikom naszych szkoleń, którzy znajdą tam poszkoleniowe wsparcie w dalszej edukacji. Dostęp do EduStrefy ma już ponad **30 000** specjalistów!

Korzyści dla Ciebie:

- będziesz częścią **zamkniętej społeczności specjalistów**,
- zyskasz **setki** materiałów wspierających dalszy rozwój



**Chcesz dowiedzieć się więcej?**  
skontaktuj się z opiekunem, który przesłał Ci tę ofertę

lub **zapisz się bezpośrednio na szkolenie**  
[www.apexnet.pl/szkolenia-otwarte](http://www.apexnet.pl/szkolenia-otwarte)