

PZP dla wykonawców w praktyce – kluczowe elementy umów, niuansy przygotowania i składania ofert, kontrowersyjne działania i ich skutki w orzecznictwie.

Dlaczego warto

Szkolenie zapewnia kompleksowe i dogłębne zrozumienie kluczowych aspektów zmian umów w sprawie zamówień publicznych oraz przetargów, zapewniając uczestnikom niezbędne umiejętności do skutecznego współdziałania i negocjacji. Uczestnicy zdobędą praktyczne wskazówki, jak prawidłowo składać wnioski o zmianę umowy, zarówno w kontekście prawnym, jak i strategicznym, co pozwoli na wykorzystanie klauzul przeglądowych, radzenie sobie z dostawami dodatkowymi, oraz efektywne korzystanie z instrumentów pozasądowych do rozwiązywania sporów. Szkolenie pozwala także na oszczędność czasu i zasobów poprzez optymalizację kosztów i minimalizację ryzyka odrzucenia ofert, co jest kluczowe w osiągnięciu sukcesu w zamówieniach publicznych, jednocześnie zabezpieczając przed ryzykiem prawnym i zwiększając szanse na wygraną w przetargach.

Szczegóły organizacyjne

TERMIN: 29-30 sierpnia g. 09:30 - 15:30

MIEJSCE: Platforma szkoleń online

TRENER: GRZEGORZ CZABAN

Ekspert Prawa zamówień publicznych, trener biznesu. Wykładowca na SGH. Od 1995 r. wykłada zamówienia publiczne; do 2007 r. atestator z listy Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych, do 1997 r. trener z listy Prezesa UZP, praktyk. Autor licznych publikacji.

OFERTA SPECJALNA

W ramach oferty specjalnej otrzymujesz szkolenie ONLINE lub STACJONARNE + drugie szkolenie w formie WIDEO za 50% ceny.

Aktualna oferta szkoleń wideo znajduje się [TUTAJ](#)

Standardowa cena ~~2149 zł~~, a w ofercie specjalnej 1649 zł i zawiera:

CENA ZAWIERA



Roczny dostęp do **EduStrefy**



Szkolenie on-line na żywo



EduBox, czyli paczkę materiałów wysłaną pocztą



30 dni dostępu do nagrania szkolenia



Aplikację mobilną z nową ustawą Pzp na system Android i iOS



Materiały wraz z nową ustawą Pzp



Certyfikat ukończenia szkolenia



Szkolenie w godzinach 9:30-15:30



Spotkania z ekspertami po godzinach



Nagrania z webinarów ApexNet



Paczkę wzorów dokumentów

PROGRAM

CZĘŚĆ I: ZMIANY UMÓW W SPRAWIE ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH

1. Zmiany umów w sprawie zamówień publicznych:
 - a. Na czym polega zasada współdziałania?
 - b. Zmiany umów w sprawie zamówień publicznych
 - Co to jest zmiana istotna?
 - Przykłady zmiany charakteru Umowy
 - Zmiana Umowy w drodze klauzul przeglądowych - elementy prawidłowej klauzuli przeglądowej
 - Dodatkowe dostawy, usługi i roboty budowlane - kiedy może je zlecić w ramach aneksu do Umowy, a kiedy wymagana jest nowa Umowa?
 - Zmiany konieczne i nieprzewidywalne - czy protokół konieczności wystarczy do wprowadzenia takich zmian?
 - Zmiany niskowartościowe (nieprzekraczające progów UE oraz 15% lub 10% wartości Umowy) - dlaczego zmiana niskowartościowa jest najkorzystniejsza dla Wykonawcy?
 - c. Jak prawidłowo składać wnioski o zmianę umowy?
 - Wskazanie podstawy prawnej, w oparciu o którą wykonawca występuje z wnioskiem o zmianę umowy
 - argumentowanie zasadności wprowadzanych zmian do umowy
 - dowody uzasadniające zmianę umowy.
 - e. Dlaczego w przypadku sporu z Zamawiającym warto rozważyć skorzystanie z pozasądowych instrumentów rozwiązywania sporów wynikających z realizacji umowy w sprawie zamówienia publicznego (mediacji, koncyliacji)? Ile kosztuje mediacja?

CZĘŚĆ II: PRZETARGI

1. Warunki zamówienia w orzecznictwie
 - a) Co to znaczy warunek proporcjonalny?
 - Na co należy zwracać uwagę kwestionując warunki udziału w postępowaniu?
 - b. Poleganie na zasobach i zdolnościach podmiotów trzecich - W jakim zakresie podmiot udostępniający zasoby winien zrealizować usługi i roboty budowlane? Czy po upływie terminu składania ofert można zmieniać zakres udziału podmiotu udostępniającego zasoby w realizacji zamówienia? Czy leasing i najem urządzeń/maszyn/pojazdów to poleganie na zasobach podmiotów trzecich? Kto to jest podmiot udostępniający zasoby? Czy wykonawca musi posiadać wymagany potencjał techniczny (pojazdy, maszyny, sprzęt itp) już na dzień składania ofert?
 - c. Wspólne ubieganie się o zamówienie
 - Czy można sumować doświadczenie różnych Wykonawców?
 - Kiedy wykonawcy składają oświadczenie o podziale zadań, o którym mowa w art. 117 ust. 4 Pzp?
 - Jaki zakres zamówienia winien wykonać Wykonawca posiadający referencje?
 - W jaki sposób wykazywać spełnianie warunku dotyczącego doświadczenia, gdy wykonawca nabył je realizując zamówienie z innym Wykonawcą?
 - Czy można sumować kwoty z różnych rachunków bankowych posiadanych przez tego samego Wykonawcę?
 - Czy można sumować kwoty z zaświadczeń różnych banków o zdolności kredytowej tej samej firmy?
 - Czy można sumować przychody, sumy z polis oc różnych Wykonawców?
 - d. Dyskryminacyjny opis przedmiotu zamówienia
 - Warunki, które muszą być spełnione, aby Zamawiający mógł opisać przedmiot zamówienia za pomocą znaków towarowych
 - Jak kwestionować warunki zamówienia dotyczące przedmiotu zamówienia?
 - Dlaczego na pytania sugerujące zmianę SWZ Zamawiający nie musi odpowiadać?
 - e. Wadium w zamówieniach publicznych

- Forma i sposób wniesienia wadium
- Najczęściej popełniane błędy skutkujące odrzuceniem oferty
- Zwrot wadium - co robić gdy Zamawiający opóźnia się ze zwrotem wadium?
- czy Wykonawcy przysługuje odwołanie na czynność bezprawnego zatrzymania wadium, w sytuacji, gdy jego oferta została odrzucona?

f. Wymagania techniczne i organizacyjne przygotowywania i przekazywania dokumentów elektronicznych w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego

- Dokumenty elektroniczne - błędy popełniane podczas składania elektronicznych informacji/zaświadczeń z KRK, ZUS i US
- Czy można używać formatu .rar, .pages przygotowując ofertę i inne wymagane przez Zamawiającego dokumenty elektroniczne?
- Najczęstsze błędy popełniane podczas składania podpisów elektronicznych
- Co to są dokumenty wystawione przez upoważnione podmioty?
- Środki komunikacji elektronicznej służące do przekazywania ofert - na co zwrócić uwagę?
- Czy można uzupełniać dokumenty elektroniczne z nieprawidłowym podpisem?

Przygotowywanie i składanie ofert w świetle aktualnego orzecznictwa

- a. Składam ofertę, a tutaj nie działa platforma zakupowa - co robić?
- b. Oferta złożona o 12:00:49 gdy w SWZ wskazano termin do 12:00 jest złożona prawidłowo?
- c. Oferta niezgodna z Pzp - wybrane casusy
- d. Oferta złożona w warunkach czynu nieuczciwej konkurencji - w tym zaoferowanie nierealnych do dotrzymania warunków w celu uzyskania wysokiej punktacji w kryteriach oceny, inżynieria cenowa
- e. Oferta niezgodna z warunkami zamówienia - jakie niezgodności treści oferty z warunkami zamówienia Zamawiający zobowiązany jest poprawić?
- f. Oferta z rażąco niską ceną - na co zwrócić uwagę składać wyjaśnienia w sprawie wycenienia ceny i o czym pamiętać sprawdzając wyjaśnienia złożone przez konkurenta?
- g. Oferta z błędną stawką podatku VAT - czy zawsze w takim przypadku oferta musi zostać odrzucona?
- h. Oferta, której termin związania minął - jaki jest jej status w postępowaniu, jak powinien zachować się wykonawca w takiej sytuacji?
- i. Czy w trybie podstawowym można złożyć ofertę dodatkową z niższą ceną całkowitą ale zawierającą niektóre ceny jednostkowe wyższe niż zaoferowane w ofercie złożonej w odpowiedzi na ogłoszenie o zamówieniu?

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