

Sztuka wygrywania przetargów medycznych - od OPZ po wygraną - game changer dla wykonawców medycznych.

Dlaczego warto

Szkolenie przygotowane specjalnie dla Ciebie - Wykonawcy Medycznego!

Na szkoleniu dowiesz się:

- Jak kwestionować OPZ i bronić parametrów swojego produktu,
- Jak unikać wykluczenia i skutecznie działać w KIO,
- Jak negocjować z podmiotami leczniczymi, by zwiększyć szanse na kontrakt.

Konkretne rozwiązania, praktyczne wskazówki - bez zbędnej teorii. Zapisz się i zacznij wygrywać więcej przetargów!

Szczegóły organizacyjne

TERMIN: 19-20 marca g. 09:30 - 15:30

MIEJSCE: Warszawa, GOLDEN FLOOR
PLAZA - al. Jerozolimskie 123a, 02-017

TRENER: DAMIAN MICHALAK

Członek Okręgowej Izby Radców Prawnych w Warszawie. Właściciel kancelarii prawniczej, doświadczony doradca i szkoleniowiec. Posiada bogate doświadczenie w obsłudze prawnej przedsiębiorców i podmiotów z sektora publicznego. Specjalizuje się w zagadnieniach związanych z udzielaniem i realizacją zamówień publicznych oraz współpracą prywatnych inwestorów z sektorem publicznym. Wspiera zamawiających w organizacji procedur zakupowych, a wykonawców w skutecznym ubieganiu się o zamówienia publiczne i kontrakty PPP, w tym przed Krajową Izbą Odwoławczą.

OFERTA SPECJALNA

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

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

Standardowa cena ~~2598 zł~~, a w ofercie specjalnej **2049 zł** i zawiera:

CENA ZAWIERA

Kupując to szkolenie dla
minimum 3 osób
każda z nich otrzyma
dodatkowo **kurs**

MASTER PZP

na **60 dni** zupełnie
bezpłatnie!



Roczny dostęp do **EduStrefy**



Aplikację mobilną z nową ustawą Pzp na system Android i iOS



Certyfikat ukończenia szkolenia



Szkolenie w godzinach 9:30-15:30



Lunch i poczęstunki w przerwach



Spotkania z ekspertami po godzinach



Nagrania z webinarów ApexNet



Paczkę wzorów dokumentów

PROGRAM

OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA

1. Co ustawa Pzp wymaga od zamawiających w zakresie opisu przedmiotu zamówienia
2. Uczciwa konkurencja w praktyce – kiedy można kwestionować OPZ?
3. Zasada proporcjonalności w kontekście OPZ
4. Równoważność – kiedy i jak ją wykazać? Jak ustawa Pzp reguluje obowiązki w zakresie równoważności?
5. Równoważność na etapie realizacji zamówienia?

PRZEDMIOTOWE ŚRODKI DOWODOWE

1. Czym są przedmiotowe środki dowodowe?
2. Przedmiotowe środki dowodowe a oferta
3. Zasady składania i uzupełniania PDŚ
4. Przedmiotowe środki dowodowe producentów – doświadczenia z KIO
5. Forma i aktualność PDŚ.

NEGOCJACJE Z PODMIOTAMI LECZNICZYMI, CZYLI ZAMÓWIENIA PUBLICZNE TO NIE TYLKO PRZETARG

1. Jak zwiększyć szansę na pozyskanie zamówienia jeszcze przed ogłoszenie postępowania?
2. Wstępne konsultacje rynkowe – zasady, korzyści, możliwości.
3. Czy kontakty z zamawiającym na etapie przygotowawczym postępowania wpływają na pozycję wykonawcy w procedurze zakupowej?
4. Zasady negocjacji w trybie podstawowym
5. Negocjacyjne procedury w zamówieniach nadprogowych

KORZYSTANIE ZE ZDOLNOŚCI PODMIOTÓW TRZECICH

1. Zasady powoływania się na zdolności podmiotów trzecich
2. Specyfika zamówień na dostawy w kontekście korzystania z cudzych zdolności
3. Co oznacza w praktyce realny dostęp do udostępnianych zasobów?
4. Czy podmiot trzeci udostępniający zasoby musi być podwykonawcą?

WYKLUCZENIE WYKONAWCY - WYBRANE ZAGADNIENIA BUDZĄCE NAJWIĘKSZE WĄTPLIWOŚCI W PRAKTYCE

1. Naruszenie obowiązków zawodowych – kiedy skutkuje wykluczeniem?
2. Nienależyte wykonanie zamówienia – jak rozumieć art. 109 ust. 1 pkt 7 Pzp?
3. Kary umowne a przesłanki wykluczenia. Jak wypełnić JEDZ?
4. Wprowadzenie w błąd zamawiającego – czy każda nieprawdziwa informacja skutkuje wykluczeniem?

SAMOOCZYSZCZENIE W ZAMÓWIENIACH PUBLICZNYCH: ASPEKTY PRAWNE, PROCEDURY I RYZYKA

5. Samooczyszczenie – jak skutecznie wykazywać rzetelność mimo podstaw do wykluczenia?
6. Jak środki zapobiegawcze wybrać i jak wdrożyć plan naprawczy?
7. Wątpliwości związane z art. 109 ust. 1 pkt 7 Pzp – samooczyszczenie przy karach umownych, przedwczesnym rozwiązaniu umowy, itp.
8. Pułapki samooczyszczenia w orzecznictwie KIO.

WYBRANE ZAGADNIENIA PROCEDURALNE

1. Wymagana treść pełnomocnictwa do reprezentacji wykonawcy w postępowaniu o udzielenie zamówienia
2. W jakiej formie udzielić pełnomocnictwa, by była ona zgodna z wymogami Pzp?
3. Czy można uzupełnić pełnomocnictwo podpisane z datą bieżącą?
4. Wnioski o wyjaśnienie treści SWZ – zasady, terminy, skutki ich przekroczenia.
5. Czy wykonawca może czy musi pytać o niejasne fragmenty SWZ? Omówienie wybranych scenariuszy.

WYJAŚNIENIA DOTYCZĄCE RAŻĄCO NISKIEJ CENY

1. Jak skutecznie wyjaśniać? Jakich argumentów użyć?
2. Jak szczegółowe powinny być wyjaśnienia?
3. Jakie dowody załączyć?
4. Czy można wyjaśniać kilka razy?
5. Jak się bronić przed odrzuceniem oferty według nowego orzecznictwa KIO?

TAJEMNICA PRZEDSIĘBIORSTWA W ZAMÓWIENIACH PUBLICZNYCH

1. Co może być tajemnicą przedsiębiorstwa?
2. Jak skutecznie zastrzec i wykazać tajemnicę przedsiębiorstwa?
3. Jakie dowody załączyć do zastrzeżenia tajemnicy przedsiębiorstwa?
4. Tajemnica a informacje poufne – koło ratunkowe rzucone przez Trybunał Sprawiedliwości UE
5. Tajemnica przedsiębiorstwa a wyjaśnienia rażąco niskiej ceny

UMOWY I KLAUZULE ABUZYWNE - WYBRANE ZAGADNIENIA

1. Kategorie klauzul abuzywnych i przykłady z umów z podmiotami leczniczymi
2. Zakres zamówienia – postanowienia niedozwolone
3. Orzecznictwo ws. niedozwolonych klauzul
4. Limit kar umownych
5. Gdzie poszukiwać podstaw do zmiany umowy? Omówienie wybranych podstaw aneksowania umów.
6. Kiedy zamawiający nie może odmówić aneksu i jakie konsekwencje niesie ze sobą taka odmowa?

ODWOŁANIE DO PREZESA KIO W PRAKTYCE - wybrane zagadnienia kluczowe dla wykonawców medycznych

1. Kiedy przysługuje odwołanie?
2. Aspekty praktyczne składania odwołań i najczęstsze błędy.
3. Jak liczyć terminy odwoławcze?
4. Jak konstruować zarzuty i argumentować, by osiągnąć sukces w KIO?

PODSUMOWANIE I DYSKUSJA

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