

Bezbledne postepowanie w trybie podstawowym. Kompleksowy kurs z uwzględnieniem najnowszych zmian i orzecznictwa.

Dlaczego warto

To szkolenie daje Ci pełną **kontrolę nad całym postępowaniem w zamówieniach publicznych** – od prawidłowego przygotowania dokumentacji po bezpieczne przeprowadzenie procedury i wybór wykonawcy. Nauczysz się, **jak unikać błędów, które prowadzą do odwołań, unieważnień i problemów przy realizacji umowy**. Poznasz praktyczne rozwiązania, aktualne orzecznictwo i sprawdzone podejścia, które możesz od razu wdrożyć w swojej pracy. Efekt? **Większa pewność decyzji, mniej ryzyka i sprawniej prowadzone postępowania.**

Szczegóły organizacyjne

TERMIN: 10-11 czerwca g. 09:30 - 15:30

MIEJSCE: Platforma szkoleń online

TRENER: ŁUKASZ CZABAN

- Trener zamówień publicznych od 2004 roku,
- na koncie: setki szkoleń, tysiące godzin wykładowych z zamówień publicznych.
- W latach 2008-2009 uczestnik obrad Komisji Gospodarki nad nowelizacją ustawy – autor poprawki.
- Prowadził autorskie wykłady na Podyplomowych Studiach Zamówień Publicznych w Akademii Ekonomicznej im. Karola Adameckiego w Katowicach, Studium Zamówień Publicznych.

Korzystając z oferty  **EDU DUO** zyskujesz!

W ramach **EduDuo** do wybranego szkolenia online lub stacjonarnego dodamy **drugie szkolenie** w formie wideo **za 25% ceny**. Dla Ciebie lub kogo chcesz!

Zamiast **2198 zł netto**, w ofercie **EduDuo** zapłacisz tylko **1374 zł**

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



Szkolenie on-line na żywo



EduBox, czyli paczkę materiałów wysłaną pocztą



60 dni dostępu do nagrania szkolenia



Aplikację mobilną z nową ustawą Pzp na system Android i iOS



Ustawa z kompendium wiedzy o Pzp



Certyfikat ukończenia szkolenia



Szkolenie w godzinach 9:30-15:30



Spotkania z ekspertami po godzinach



Wzór regulaminu zamówień do 170 tys. zł

PROGRAM

I. PRZYGOTOWANIE POSTĘPOWANIA O UDZIELENIE ZAMÓWIENIA

1. Ustalenie wartości zamówienia:

- 1) szacowanie wartości podobnych dostaw;
- 2) szacowanie wartości jednorodnych usług;
- 3) szacowanie wartości robót budowlanych z uwzględnieniem definicji obiektu budowlanego;
- 4) zamówienia planowane i nieplanowane;
- 5) aktualizacja ustalenia wartości zamówienia w przypadku udzielania zamówienia w częściach;
- 6) praktyczne zastosowanie rozwiązania z art. 30 ust. 4 ustawy PZP.

2. Dokumenty zamówienia:

1) Specyfikacja Warunków Zamówienia czy Opis Potrzeb i Wymagań:

- a) Różnice w zakresie zawartości dokumentów;
- b) Wyjaśnienia SWZ – kiedy są konieczne, jak liczyć terminy obowiązujące przy tej czynności, dlaczego wniosek wykonawcy o dokonanie zmiany SWZ czy też wyjaśnienie motywów wymagań zamawiającego może pozostać bez rozpatrzenia;
- c) Zmiany SWZ – kiedy są dopuszczalne, na co zwrócić uwagę i o czym trzeba pamiętać.

2) Warunki podmiotowe:

- a) Obligatoryjne i fakultatywne przesłanki wykluczenia z postępowania;
- b) Sposób oceny występowania podstaw wykluczenia – model prosty, pośredni i unijny;
- c) Warunki udziału w postępowaniu.

3) Certyfikacja wykonawców zamówień publicznych w trybie podstawowym od 12 lipca 2026 r.:

- a) Wymagane zmiany w swz związane z wejściem w życie przepisów dotyczących certyfikacji wykonawców
- b) dobrowolna certyfikacja wykonawców;
- c) certyfikat jako narzędzie potwierdzania braku podstaw wykluczenia lub spełniania warunków udziału;
- d) wpływ certyfikatu na żądanie dokumentów podmiotowych;
- e) czego certyfikat nie zastąpi.

4) Wykonawcy z państw trzecich

- a) nowe regulacje dotyczące wykonawców z państw trzecich;
- b) kiedy mają znaczenie w postępowaniach krajowych;
- c) możliwość określenia mniej korzystnych warunków zamówienia;
- d) ograniczenia w korzystaniu ze środków ochrony prawnej;
- e) jak przygotować zapisy SWZ.

5) Opis przedmiotu zamówienia:

- a) opis jednoznaczny, wyczerpujący i nienaruszający uczciwej konkurencji;
- b) opis funkcjonalny, techniczny i jakościowy;
- c) znaki towarowe, patenty, normy i równowaga;
- d) jak opisywać rozwiązania równoważne;
- e) kiedy nieprecyzyjny OPZ może doprowadzić do unieważnienia postępowania;
- f) praktyczne przykłady błędnych zapisów.
- g) Przedmiotowe środki dowodowe – żądanie, składanie i uzupełnianie.

6) Kryteria oceny ofert:

- a) Czy sposób oceny w ramach przyjętej metodologii może mieć charakter subiektywny?
- b) Kryterium doświadczenie osób – kiedy jest zgodne z ustawą, jak weryfikować daną informację, jeżeli służy zarówno ocenie spełnienia warunków udziału w postępowaniu jak i kryteriów oceny ofert, aby uniknąć nieporozumień proceduralnych związanych z możliwością uzupełnienia i wyjaśnienia obu rodzajów dokumentów;

c) Dlaczego zamawiający musi umieć uzasadnić wagi kryteriów oceny ofert?

- d) Dlaczego nie warto przyjmować kryteriów oceny ofert na siłę - mit o zakazie stosowania najniższej ceny jako jedyne kryterium oceny ofert?

7) Projektowane postanowienia umowy

- a) obowiązkowe elementy umowy:
 - klauzule waloryzacyjne w umowach zawieranych na okres dłuższy niż 6 miesięcy;
 - kary umowne i maksymalny limit kar;
 - terminy realizacji;

- warunki płatności;
- b) Aneksowanie umów:
 - Zmiany na podstawie klauzul przeglądowych
 - Zmiany konieczne i nieprzewidywane
 - Zmiany niskowartościowe
- c) Raport z realizacji umowy:
 - obowiązek sporządzenia raportu
 - wymagana zawartość

II. PRZEPROWADZENIE POSTĘPOWANIA O UDZIELENIE ZAMÓWIENIA

1. Poprawianie omyłek - rodzaje, zasady postępowania w przypadku ich stwierdzenia, najnowsze orzecznictwo,
2. Wyjaśnienia rażąco niskiej ceny - czy tylko cena całkowita oferty może podlegać badaniu czy również jej istotne części składowe, ile razy wzywać wykonawcę do wyjaśnień, jakie elementy należy uwzględnić w wezwaniu?
3. Stawka podatku VAT w ofercie - czy Zamawiający może żądać podania przez wykonawcę wyłącznie kwoty brutto, w jakim przypadku ciąży na nim obowiązek weryfikacji zastosowanej przez wykonawcę stawki podatku, kiedy mamy do czynienia z błędem w obliczeniu ceny?
4. Druga szansa - dopuszczalne działania naprawcze dotyczące podmiotowych i przedmiotowych środków dowodowych w świetle najnowszego orzecznictwa,

III. KROK PO KROKU PRZEZ TRYB PODSTAWOWY

1. Na czym polega każdy z trzech wariantów trybu podstawowego?
2. Jaką postać winny przybrać negocjacje z wykonawcami w wariantach II i III:
 - 1) Forma negocjacji - czy można przeprowadzić negocjacje telefonicznie?
 - 2) Czy można pominąć etap negocjacji w wariantach II przesyłając od razu wykonawcy zaproszenie do złożenia oferty dodatkowej?
 - 3) Jak i czy dokumentować przebieg negocjacji?
3. Oferta dodatkowa w wariantach II - czy oferta jest mniej korzystna niż podstawowa, jeżeli zmienione elementy pozwalają uzyskać lepszy bilans punktów we wszystkich kryteriach pomimo pogorszenia propozycji w jednym z nich oraz czy poprawiając ofertę w kryterium cena wykonawca może zarówno podnieść jak i obniżyć ceny niektórych pozycji z kosztorysu o ile łączna cena za całe zamówienie będzie korzystniejsza?
4. Dlaczego unieważnienie postępowania na podstawie art. 255 pkt 3 ustawy PZP bez przeprowadzenia negocjacji w wariantach II stanowi naruszenie przepisów ustawy?
5. Kiedy zamieszczać na stronie internetowej informację z otwarcia ofert i ile razy informować Prezesa UZP o złożonych ofertach w wariantach II i III;
6. Ile czasu potrzeba na przeprowadzenie postępowania w trybie podstawowym w zależności od wybranego wariantu?

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