

Skuteczna oferta i co dalej? Jak startować i wygrywać postępowania bez ryzyka odwołań do KIO - warsztat dla wykonawców.

Dlaczego warto

Zapisując się na to szkolenie, **zdobędziesz praktyczną wiedzę i konkretne strategie**, które pozwolą Ci uniknąć wykluczenia, skutecznie przygotować ofertę i wygrać przetarg. To szkolenie uczy, jak działać świadomie, bez błędów i z przewagą nad konkurencją, wykorzystując aktualne orzecznictwo i sprawdzone rozwiązania.

NIE CZEKAJ, ZAPISZ SIĘ NA SZKOLENIE JUŻ DZIŚ!

Szczegóły organizacyjne

TERMIN: 27-28 sierpnia g. 09:30 - 15:30

MIEJSCE: Platforma szkoleń online

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.

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



Certyfikat ukończenia szkolenia



Szkolenie w godzinach 9:30-15:30



Wzór regulaminu zamówień do 170 tys. zł

PROGRAM

SPEŁNIJ WARUNKI UDZIAŁU I NIE DAJ SIĘ WYKLUCZYĆ!

1. Warunki udziału w postępowaniu – jak je czytać lub kwestionować?
2. Badanie doświadczenia wykonawcy. Konkretnie przykłady, naruszenia PZP, orzecznictwo.
3. Referencje – jaka jest ich rola? 3 mity na temat referencji skutkujące często niesłusznym odrzuceniem oferty.
4. Wykluczenie wykonawcy z uwagi na nienależyte wykonanie zamówienia – kiedy w praktyce jest możliwe? Czy zapłata kary umownej w przeszłości ma tu znaczenie?
5. Pomoc zamawiającemu w przygotowaniu zamówienia a późniejsze wykluczenie oferenta. Kiedy jest możliwe?
6. Certyfikacja wykonawców - planowane założenia legislacyjne

KONSORCJUM I KORZYSTANIE ZE ZDOLNOŚCI PODMIOTÓW TRZECICH

1. Powoływanie się na doświadczenie zdobyte w ramach konsorcjum – zasady i ograniczenia
2. Sumowanie potencjału konsorcjantów, by wykazać spełnianie warunków udziału w postępowaniu – złe i dobre praktyki
3. Jak podzielić się pracami w ramach konsorcjum, by było to zgodne z Pzp?
4. Jak nie wpaść w pułapki art. 117 ust. 4 Pzp (podział obowiązków między konsorcjantów)?
5. Co oznacza w praktyce realny dostęp do udostępnianych zasobów? Jak to wygląda przy dostawach?
6. Czy podmiot trzeci udostępniający zasoby musi być podwykonawcą?

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. Skuteczne samooczyszczenie (self-cleaning) – jak i kiedy go dokonać, by nie zostać wykluczonym.
5. Przedmiotowe środki dowodowe – jak składać, uzupełniać i unikać popełniania błędów, których nie da się naprawić.
6. Przedmiotowe środki dowodowe – co gdy zawierają nieprawdziwe informacje?
7. Co zrobić gdy nie możesz złożyć oferty wskutek awarii platformy zakupowej?

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 dwa razy?
5. Jak się bronić przed odrzuceniem oferty według nowego orzecznictwa KIO?

TAJEMNICA PRZEDSIĘBIORSTWA W ZAMÓWIENIACH PUBLICZNYCH

6. Co może być tajemnicą przedsiębiorstwa?
7. Jak skutecznie zastrzec i wykazać tajemnicę przedsiębiorstwa?
8. Jakie dowody załączyć do zastrzeżenia tajemnicy przedsiębiorstwa?
9. Tajemnica a informacje poufne – koło ratunkowe rzucone przez Trybunał Sprawiedliwości UE
10. Tajemnica przedsiębiorstwa a wyjaśnienia rażąco niskiej ceny

WALORYZACJA WYNAGRODZENIA WYKONAWCY

1. Waloryzacja z uwagi na wzrost kosztów realizacji zamówienia – obowiązki i możliwości
2. Kwestionowanie treści klauzul waloryzacyjnych. Jak skutecznie waloryzować wynagrodzenie w kontraktach publicznych? Dobre i złe praktyki, przykłady klauzul umownych.
3. Zmiana wynagrodzenia – rebus sic stantibus i inflacja.

KLAUZULE ABUZYWNE - KWESTIONOWANIE TREŚCI UMÓW NA ETAPIE PROCEDURALNYM

1. Kategorie klauzul abuzywnych i konkretne przykłady z umów
2. Orzecznictwo ws. niedozwolonych klauzul

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

1. Kiedy przysługuje odwołanie?
2. Aspekty praktyczne składania odwołań i najczęstsze błędy
3. 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