

Dialog konkurencyjny i konsultacje rynkowe: praktyczne ujęcie strategicznych postępowań zakupowych w oparciu o PZP, PRINCE2 i ITIL

Dlaczego warto

Naucz się prowadzić dialog konkurencyjny i konsultacje rynkowe tak, aby zwiększać konkurencyjność postępowań, ograniczać ryzyko i podejmować lepsze decyzje zakupowe. Poznaj praktyczne rozwiązania oparte na PZP, PRINCE2 i ITIL, które pomogą Ci skuteczniej przygotować nawet najbardziej złożone zamówienia. Zdobądź kompetencje, dzięki którym będziesz realizować strategiczne postępowania z większą pewnością, efektywnością i przewagą nad standardowym podejściem.

Nie czekaj i zapisz się już dziś!

Szczegóły organizacyjne

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

MIEJSCE: Platforma szkoleń online

TRENER: RADOSŁAW ZIEMEY

Przedsiębiorca, ekspert oraz biegły sądowy w dziedzinie zamówień publicznych i systemów IT. Właściciel firmy LAUGRA. Specjalizuje się w cyfryzacji procedur zakupowych, **wdrażaniu zaawansowanych systemów IT** oraz operacjonalizacji wymogów rozporządzenia AI Act w sektorze publicznym i komercyjnym. Jako trener stawia na pragmatyzm, inżynierską precyzję i budowanie przewagi konkurencyjnej wykonawców oraz zamawiających poprzez nowoczesne technologie.

Korzystając z oferty  **EDU Duo** zyskujesz!

W ramach **EduDuo** do wybranego szkolenia online lub stacjonarnego dodamy **drugie szkolenie** w formie wideo **za 50% ceny**. Dla Ciebie lub kogo chcesz!

Zamiast **2198 zł-netto**, w ofercie **EduDuo** zapłacisz tylko **1649 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



Wzór regulaminu zamówień do 170 tys. zł

PROGRAM

DZIEŃ I: Dialog konkurencyjny i wstępne konsultacje rynkowe - Warstwa strategiczno-regulacyjna

Moduł 1: Postępowanie zakupowe jako projekt strategiczny i zmiana paradygmatu

1. **Ewolucja podejścia:** Następuje fundamentalne przejście od tradycyjnego, reaktywnego podejścia do zamówień publicznych (postrzeganego jako ściśle administracyjny proces skupiony na biurokracji, transakcyjności i sekwencyjnym wypełnianiu formalnych obowiązków PZP) do nowoczesnej perspektywy projektowej opartej na metodyce PRINCE2, która definiuje postępowanie jako tymczasową organizację zorientowaną na produkty, zarządzaną przez pryzmat realnego Uzasadnienia Biznesowego.
2. **Główne cele transformacji:** Głównym założeniem jest redefinicja roli działu zamówień publicznych, który z operacyjnego realizatora transakcji staje się strategicznym partnerem biznesowym organizacji. Transformacja ta wymusza zadawanie pytań o celowość biznesową realizowanych zakupów, aktywne zarządzanie wartością, wczesną współpracę z działami merytorycznymi już na etapie definiowania potrzeb oraz proaktywne mitygowanie ryzyk w całym cyklu życia zamówienia.
3. **Wymiar dodatkowy / Otoczenie:** Wdrożenie ustrukturyzowanego podejścia projektowego bezpośrednio przekłada się na jakość i efektywność wydatkowania środków publicznych poprzez zwiększenie kontroli i przejrzystości na potrzeby audytów, optymalizację alokacji zasobów, standaryzację procesów oraz ciągłe doskonalenie przyszłych działań na bazie zdobytych doświadczeń rynkowych.

Moduł 2: Tryby negocjacyjne i konsultacyjne - Ramy formalne i kierunki rozwoju

1. **Kierunek międzynarodowy / Polityka globalna:** Działania zakupowe stymulowane są przez dążenie do harmonizacji z prawem Unii Europejskiej poprzez bezpośrednią implementację Dyrektywy 2014/24/UE. Promuje to europejskie praktyki proaktywnego, strategicznego angażowania rynku w proces poszukiwania innowacyjnych technologii, lepszego rozeznania rynkowego oraz maksymalizacji wartości z wydatkowanych środków (realizacja zasady efektywności).
2. **Polityka krajowa / Krajowe podejście:** Krajowy ustawodawca w nowej ustawie Prawo zamówień publicznych (PZP z 2019 r.) zliberalizował podejście do trybów negocjacyjnych, dążąc do ich "odczarowania". Wprowadzono dychotomię systemu: reżim klasyczny, gdzie zastosowanie dialogu jest wyjątkiem i wymaga rygorystycznego wykazania zamkniętego katalogu przesłanek (złożoność, innowacyjność, montaż finansowo-prawny), oraz reżim sektorowy, w którym dialog jest instrumentem strategicznym dostępnym bezwarunkowo dla zapewnienia ciągłości dostaw.
3. **Przygotowanie procesu:** Prawidłowe uruchomienie procedury wymaga działań wstępnych w postaci Wstępnych Konsultacji Rynkowych lub sporządzenia Opisu Potrzeb i Wymagań. Dokumenty te zastępują na starcie gotową specyfikację (SWZ) i pozwalają na elastyczne badanie potrzeb, weryfikację wykonalności założeń oraz realistyczne budżetowanie zanim wymagania zostaną ostatecznie "zamrożone".

Moduł 3: Wpływ regulacji na rynek i powiązania

1. **Relacje i synergie pojęciowe:** Mechanizm dialogu konkurencyjnego opiera się na odwróceniu wektora wiedzy – zamawiający w OPIW precyzyjnie definiuje cel biznesowy lub społeczny (potrzebę), podczas gdy rynek w toku sformalizowanych rund negocjacyjnych proponuje optymalne środki techniczne, prawne i finansowe. Suma tej wiedzy ewoluuje i materializuje się w postaci ostatecznej Specyfikacji Warunków Zamówienia (SWZ).
2. **Presja rynkowa / Łańcuch dostaw:** Regulacje wymuszają aktywne przeciwdziałanie zjawisku vendor lock-in (uzależnienia od dotychczasowych dostawców, zwłaszcza w sektorze IT), otwierając rynek dla nowych wykonawców. Dialog konkurencyjny zmusza podmioty rynkowe do konfrontacji ich autorskich rozwiązań z otwartymi standardami interoperacyjności, co pozwala mniejszym podmiotom lub nowym oferentom na wejście do postępowań bez barier technologicznych.
3. **Ryzyka, błędy i konsekwencje:** Głównymi zagrożeniami są wysokie ryzyka proceduralne: możliwość wykluczenia uczestnika konsultacji na podstawie art. 85 PZP w przypadku zakłócenia konkurencji, ryzyko naruszenia unikalnego know-how i tajemnicy przedsiębiorstwa wykonawców, rygor terminowy wyjaśnień oraz ryzyko czasowe związane z unieważnieniem długotrwałego procesu pod presją terminów.

Moduł 4: Warsztat: Konstruowanie Opisu Potrzeb i Wymagań (OPIW) oraz zarządzanie asymetrią informacji

1. **Podejście funkcjonalne / Metodyka pracy:** Uczestnicy poznają zasady formułowania wymagań w sposób funkcjonalny i jakościowy. Zamiast opisywania sztywnych parametrów technicznych przedmiotu (np. "silnik diesla 2.0"), zamawiający uczy się definiować pożądaný efekt, cel biznesowy i ramy wydajnościowe (np. "środek transportu o określonym zasięgu, niskiej emisji i zdefiniowanym limicie kosztu eksploatacji").
2. **Bezpieczeństwo / Ochrona konkurencyjności:** Warsztat uczy, jak unikać nadmiernego uszczegółowienia wymagań na etapie startowym postępowań. W przypadku sektorów strategicznych i obronności wdrażane jest podejście kaskadowe, gdzie ogólny zarys potrzeb jest jawny, a wrażliwe detale techniczne (np. interfejsy systemów) udostępniane są w bezpiecznych Data Roomach po weryfikacji wykonawców i podpisaniu NDA.

3. **Ćwiczenie praktyczne:** Analiza i korekta wadliwego OPIW dla systemu IT. Uczestnicy otrzymują scenariusz, w którym zamawiający (jednostka publiczna) po indywidualnym spotkaniu z jednym, największym dostawcą przygotował szczegółowy opis techniczny zawierający unikalne moduły tego podmiotu i nie opublikował protokołu z konsultacji. Zadaniem grupy jest identyfikacja błędów prawnych, oraz całkowite przepisanie dokumentacji na obiektywne wymagania funkcjonalne otwierające konkurencję rynkową.

DZIEŃ II: Narzędzia ekonomiczne, zarządzanie ryzykiem i procedury weryfikacyjne – Warstwa narzędziowo-wdrożeniowa

Moduł 5: Narzędzia ekonomiczne i analityczne w procedurach dialogu

1. **Obalanie mitów / Założenia ekonomiczne:** Analiza wykazuje, że choć dialog konkurencyjny charakteryzuje się długim czasem trwania (od 6 do nawet 18 miesięcy) oraz wysokimi kosztami transakcyjnymi, to zjawisko front-loading (przesunięcie ciężaru identyfikacji problemów na etap przedofertowy) zapobiega późniejszemu wielomilionowemu sporom sądowym, opóźnieniom inwestycyjnym i niekontrolowanemu aneksowaniu umów w fazie realizacyjnej.
2. **Struktura analizy kosztów:** Budowa zaawansowanego algorytmu oceny ofert w oparciu o Koszt Cyklu Życia (LCC – Life Cycle Costing). W toku dialogu wykonawcy dostarczają modele finansowe i techniczne, co pozwala zamawiającemu skalkulować nie tylko cenę nabycia, ale realny koszt operacyjny, koszty serwisu, wsparcia technicznego, zużycia energii oraz likwidacji/utylizacji rozwiązania na przestrzeni 10-20 lat. Moduł obejmuje też specyfikę zarządzania strukturami finansowymi o wartościach ujemnych w projektach PPP.
3. **Efekty zewnętrzne i metody wyceny:** Wykorzystanie unikalnego mechanizmu Late Weighting, który pozwala na przypisanie ostatecznych wag kryteriów oceny ofert dopiero na samym końcu dialogu (w zaproszeniu do składania ofert). Pozwala to uniknąć tzw. "martwych kryteriów" i dostosować wagi do realiów rynkowych. Dodatkowo omawiane jest badanie rażąco niskiej ceny poprzez obowiązkową aktualizację szacunkowej wartości zamówienia po zakończeniu rund dialogu.

Moduł 6: Standardy, znaki i narzędzia dowodowe w ujęciu wielobranżowym

1. **Specyfika branżowa – Obszar A:** Sektor IT i e-Administracja: Wykorzystanie otwartych standardów interoperacyjności (np. standard HL7 CDA przy integracji systemów w projekcie e-Zdrowie P1) jako narzędzi dowodowych. Kryteria obejmują wymagania architektoniczne (chmura vs on-premise), specyfikację API, procedury migracji danych z systemów legacy oraz certyfikaty bezpieczeństwa i zgodności z RODO.
2. **Specyfika branżowa – Obszar B:** Sektor Budowlany i Infrastruktura (Megaprojekty i PPP): Strukturyzowanie inwestycji typu Design & Build oraz projektów project finance (np. Port Zewnętrzny w Gdyni, Cargotor, spalarnie odpadów). Narzędziami weryfikacyjnymi są tu klauzule "bankowalne" (akceptowane przez instytucje finansujące), matryce podziału ryzyk (ryzyko popytu, dostępności surowca, zmian prawa) oraz obowiązek budowy fizycznych makiet (tzw. mock-ups) na etapie selekcji.
3. **Specyfika branżowa – Obszar C:** Sektor Komunalny i Energetyczny (Waste-to-Energy): Kryteria techniczne i środowiskowe dla skomplikowanych instalacji termicznego przekształcania odpadów. Analiza dowodowa obejmuje wybór technologii spalania (rusztowa vs fluidalna), systemów oczyszczania spalin, sprawności energetycznej oraz długoterminowej struktury taryfowej (gate fee), wpływającej na koszty samorządowe przez dekady.

Moduł 7: Procedury weryfikacyjne, spory i orzecznictwo KIO

1. **Granice swobody działania:** Analiza granic "obiektywnych potrzeb" zamawiającego w kontekście zakazu dyskryminacji.
2. **Premiowanie innowacji / Kryteria oceny:** Konstruowanie obiektywnych, transparentnych i mierzalnych pozacenowych kryteriów jakościowych - uczestnicy analizują, jak promować rozwiązania o wyższym poziomie jakościowym i technologicznym, eliminując jednocześnie ryzyko arbitralności i subiektywizmu oceny komisji przetargowej.
3. **Eliminacja subiektywizmu:** Projektowanie parametrycznych kryteriów selekcji na etapie prekwalifikacji (sztywne punktowanie liczby wdrożeń lub lat doświadczenia zamiast nieostrych sformułowań), zasady podwójnego protokołowania w celu ochrony poufności (wersje jawne i niejawne) oraz orzecznictwo KIO w zakresie odpowiedzialności zamawiającego za awarie platform cyfrowych (e-Zamówienia/platformy komercyjne), które uniemożliwiają złożenie ofert i skutkują unieważnieniem postępowania.

Moduł 8: Zapisy wykonawcze, mitygowanie ryzyk i wdrożenie procedur

1. **Klauzule specyficzne / Obowiązki wykonawcy:** Praktyczne formułowanie klauzul umownych dotyczących personelu kluczowego (Key Personnel) wraz z zapisami o niezmienności składu eksperckiego. Konstruowanie restrykcyjnych wskaźników SLA (czas reakcji i usunięcia awarii), mechanizmów nadzoru inwestorskiego, procedur odbiorowych oraz wymogu wsparcia producenta i dostępności aktualizacji oprogramowania przez minimum 5 lat od zakończenia gwarancji.
2. **Mitygowanie ryzyk kontraktowych:** Integracja standardów zarządzania. Wdrożenie ról projektowych według PRINCE2 (odseparowanie Komitetu Sterującego i Kierownika Projektu od struktury liniowej SSP/urzędu w celu eliminacji mikrozarządzania) oraz praktyk ITIL 4 (zarządzanie incydentami technologicznymi i utrzymanie triady CIA: poufność, integralność, dostępność). Adresowanie barier rynkowych poprzez zabezpieczenie budżetu na nagrody dla uczestników dialogu w celu mitygowania ryzyka braku ofert (bid costs).

3. **Ćwiczenie praktyczne:** Opracowanie strategii selekcji i strukturyzacji wymagań dla złożonego zamówienia technicznego. Na podstawie założeń projektowych dla Świętokrzyskiego Kampusu Laboratoryjnego Głównego Urzędu Miar w Kielcach, uczestnicy projektują sekcję formalną dla budowy i dostawy Stanowisk wzorca odniesienia jednostek siły (od 100N do 1MN) oraz momentu siły (1Nm-5kNm). Zadaniem grupy jest podział zamówienia na części, sformułowanie precyzyjnych i proporcjonalnych warunków minimalnych doświadczenia (liczba wdrożeń X o wartości Y) oraz mechanizmu punktacji wniosków w celu wyłonienia "short-listy" maksymalnie 5 wykonawców dopuszczonych do rund dialogu.

Podsumowanie i sesja odpowiedzi na pytania uczestników / Panel Q&A

1. Syntetyczne podsumowanie kluczowych wniosków z zakresu WKR i dialogu konkurencyjnego.
2. Dyskusja nad zaprezentowanymi wzorami dokumentów (Regulamin WKR, Ogłoszenie, Zgłoszenie, Zapisy do protokołu).
3. Konsultacje indywidualne i odpowiedzi trenera na pytania uczestników dotyczące ich własnych, planowanych postępowań zakupowych.

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