

Planowanie zamówień publicznych 2027 – Od potrzeby do zamówienia. Nowe podejście do analizy potrzeb, planowania, badania rynku i szacowania wartości

Dlaczego warto

Zapraszamy do udziału w specjalistycznym szkoleniu poświęconym **skutecznemu planowaniu zamówień publicznych w 2027 roku**. W dynamicznie zmieniającym się otoczeniu prawnym i organizacyjnym właściwe przygotowanie procesu zakupowego staje się kluczowym elementem zapewniającym efektywność wydatkowania środków publicznych oraz bezpieczeństwo zamawiającego.

Podczas szkolenia poznasz **praktyczne metody przejścia przez cały proces przygotowania zamówienia** – od identyfikacji potrzeb organizacji, poprzez analizę rynku i szacowanie wartości, aż po prawidłowe zaplanowanie postępowania.

Szczegóły organizacyjne

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

MIEJSCE: Platforma szkoleń online

TRENER: WIOLETA BAJDA

Radca Prawny. Były naczelnik w Departamencie Prawnym UZP, gdzie nadzorowała wydawanie opinii prawnych UZP, przygotowywanie pozwów o unieważnienie umów i decyzji w przedmiocie kar pieniężnych, a także reprezentowała Prezesa UZP na licznych konferencjach i szkoleniach. Praktyk z kilkunastoletnim doświadczeniem w kompleksowej obsłudze prawnej zamawiających i wykonawców.

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



Certyfikat ukończenia szkolenia



Wzór regulaminu zamówień do 170 tys. zł

PROGRAM

1. Mapa procesu zakupowego, czyli zanim zaczniemy liczyć:

- jakim zamawiającym jestem, jakie skutki to wywołuje i do czego jestem w związku z tym zobowiązany ? kwalifikacja podmiotowa zamawiającego,
- progi stosowania ustawy Pzp (krajowe, unijne)
- wyjaśnienie pojęć koniecznych do prawidłowego zaplanowania i oszacowania zamówień (zamówienie, dostawy, usługi, roboty budowlane)
- zamówienia mieszane
- wewnątrz procedury/regulaminy, a ustawa Pzp
- czy poza ustawą Pzp oznacza bez szacowania wartości zgodnego z Pzp? Komunikat Komisji Europejskiej z 2006 r. dotyczący

2. Realny system budowania zakupów i planowania

- Plan finansowy, plan postępowań o udzielenie zamówienia publicznego, plany inwestycyjne, czyli: co, gdzie i jak planujemy, zasady przenikania się planów
- Plan roczny a planowanie wieloletnie
- Plan postępowań o udzielenie zamówień
- Kto, kiedy, w jakim zakresie sporządza plan, kto nie musi, kto może
- Co musi, a co może zawierać plan (szczegółowe omówienie – plan postępowań krajowych, unijnych)
- Obowiązek aktualizacji planu (w jakim zakresie?, kiedy i jak)
- Czym jest orientacyjna wartość zamówienia
- Jak praktycznie przygotować plan na Platformie e-zamówienia? Czy system pyta o plan i pozycje z planu przy ogłoszeniach? Publikacja
- Co wykonawcy mogą wyczytać z planu?
- Co jak nie muszą zamieszczać w BZP planu zamówień? Inne ścieżki informowania rynku o planach? Odmienności przy zamówieniach sektorowych i podmiotach prawa publicznego

3. Zamówienia nieprzewidywalne, nieplanowane (kwestie problemowe, ćwiczenia praktyczne)

4. Zakup zaczyna się od potrzeby – analiza potrzeb i wymagań po zmianach w 2026:

- Analiza potrzeb i wymagań 2.0.
- Zmiany w zakresie analizy potrzeb i wymagań wprowadzone w 2026 r. – jak wdrożyć nowe obowiązki – jakie warunki zamówienia mogą sprzyjać konkurencji: zakres, terminy, warunki udziału, wymagania techniczne, wymagania kontraktowe?
- kiedy mogę, a kiedy muszę przeprowadzić analizę potrzeb i wymagań
- szczegółowe omówienie elementów analizy potrzeb i wymagań i sposobu jej przeprowadzenia – praktyczne wskazówki, przykłady, dobre i złe praktyki,
- kiedy wyniki analizy potrzeb mogą pomóc Zamawiającemu w sporze w KIO, czy podczas kontroli?
- moment przeprowadzenia analizy potrzeb i wymagań, kiedy można od niej odstąpić

5. Wstępne konsultacje rynkowe i badanie rynku

- Czy rozmowa z rynkiem zawsze jest potrzebna? Kiedy tak, a kiedy nie?
- Jak przeprowadzić wstępne konsultacje rynkowe – praktyczne wskazówki, wzory dokumentów
- Problemy na tle wstępnych konsultacji rynkowych – udział we wstępnych konsultacjach rynkowych jako „zaangażowanie w przygotowanie postępowania”? jak „wyrównać przewagę informacyjną”
- Obowiązki zamawiającego związane ze wstępnymi konsultacjami, jak uniknąć problemów? Dokumentowanie konsultacji

6. Nie mogę oszacować, jeżeli nie wiem, co chcę nabyć, czyli o opisie przedmiotu zamówienia

- Zasady opisu przedmiotu zamówienia (szczegółowe omówienie ze wskazaniem kwestii problemowych i wąskich gardeł) i wpływ opisu przedmiotu zamówienia na szacowanie wartości zamówienia (czy rzeczywiście szacujesz to, co zamierzasz nabyć?)
- Nie da się dobrze oszacować źle zdefiniowanego zamówienia (wolumeny, ilości minimalne, maksymalne, gwarancja, utrzymanie, równoważność, vendor lock-in)

7. Szacowanie wartości zamówienia – dlaczego jest takie istotne? Funkcje szacunkowej wartości zamówienia w

postępowaniu o udzielenie zamówienia, gdzie szacunek ma znaczenie, jakie są jego nieoczywiste implikacje, co może być problematyczne, w tym. m.in.

- Wpływ szacunku na warunki udziału w postępowaniu
- Wpływ szacunku na kwestie związane z rażąco niską ceną (z uwzględnieniem najnowszych propozycji zmian przepisów dotyczących rażąco niskiej ceny – projekt UD409)

8. Moment szacowania i problemy z tym związane (nie za wcześniej, nie za późno, zamówienia udzielane w częściach)

9. Należyta staranność przy szacowaniu, czym jest i jak ją wykazać?

10. Szczegółowe zasady ustalania wartości zamówienia:

- Jak szacować w przypadku zamówień polegających na powtórzeniu („uzupełniających”) (szczegółowe omówienie istoty zamówień polegających na powtórzeniu i obowiązków z nimi związanych, w tym ich szacowania)
- Jak oszacować opcje (szczegółowe wyjaśnienie problematyki opcji w zamówieniach, w tym zasad jej szacowania)
- Jak szacować wznowienia (szczegółowe wyjaśnienie problematyki wznowienia w zamówieniach i zasad szacowania wznowień, czym wznowienie różni się od opcji, praktyczne przykłady)
- Szacowanie w przypadku umowy ramowej (szczegółowe wyjaśnienie problematyki umów ramowych, w tym zasad ich

szacowania

11. Rozeznanie rynku – praktyczne wskazówki:

- na czym bazować
- co zrobić, gdy nikt nie odpowiada na zapytanie o szacunek? Skąd czerpać dane
- co zrobić, gdy szacunki są drastycznie rozbieżne?
- Średnia, pominięcie niektórych odpowiedzi? Szacunek przedziałowy – planowanie na scenariuszach niski/bazowy/wysoki

12. Dokumentowanie szacowania

13. Metody ustalania wartości zamówienia

14. Udzielanie zamówień w częściach/dopuszczenie możliwości składania ofert częściowych i problemy z szacowaniem w takich sytuacjach – praktyczne wskazówki, jak szacować:

- podobne dostawy,
- roboty budowlane (w tym na różnych obiektach, na jednym obiekcie, jak szacować nadzory),
- usługi?
- CPV – bardzo dobry pomocnik klasyfikacyjny, ale nie test prawny przesądzający o jednym zamówieniu
- Porozmawiamy o opiniach UZP i praktyce

15. Szacowanie wartości zamówień finansowanych z środków unijnych i z własnego budżetu – jak to zrobić dobrze?

16. Pojęcie tzw. tożsamości (podmiotowej, przedmiotowej, czasowej), co oznacza i czemu to ma służyć? Jak w praktyce to uwzględnić, wyjątki i kontrowersje

17. Ułatwienia przy szacowaniu – czyli o art. 30 ust. 4 Pzp na przykładach

18. Usługi, dostawy powtarzające się okresowo, czym są, jak je oszacować

19. Szczegółowe metody ustalania wartości zamówienia dla specyficznych usług

20. Protokół postępowania a szacunkowa wartość zamówienia - jak go prawidłowo wypełnić, kiedy mogę wpisać informacje o szacunku? Kiedy wykonawca może wnioskować o protokół

21. Wyjaśnienie i uporządkowanie mylącej się terminologii:

- orientacyjna wartość zamówienia,
- szacunkowa wartość zamówienia,
- szacunkowa wartość zamówienia powiększona o vat w kontekście RNC
- kwota jaką zamawiający zamierza przeznaczyć na sfinansowanie zamówienia, a
- kwota, jaką zamawiający może przeznaczyć na sfinansowania zamówienia
- maksymalna wartość zobowiązania/zakres opcji

22. Unieważnienie postępowania z uwagi na przekroczenie kwoty przeznaczonej na sfinansowanie zamówienia

23. Szacunek uruchomia „domino zła”, czyli jakie są skutki błędów przy szacowaniu wartości zamówienia?

24. Po zamówieniu też planujemy – „procurement feedback loop” i wnioski do kolejnego planu

25. Nadchodzi rewizja unijnych dyrektyw zamówieniowych, wszyscy chcą: danych

26. Pytania, dyskusja i kazusy obrazujące teorię w czasie szkolenia.

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