

## Certyfikowany Kurs na Specjalistę ds. Zamówień publicznych.

### Dlaczego warto

Celem szkolenia jest zbudowanie solidnego fundamentu (podstaw wiedzy z zakresu zamówień publicznych), jako punktu wyjścia do prawidłowego rozwoju zawodowego na stanowisku Specjalisty ds. Zamówień Publicznych po wejściu w życie obecnej ustawy. **Odbiorcy szkolenia**

- osoby chcące zostać Specjalistami ds. Zamówień Publicznych
- pracownicy zamówień publicznych pragnący uporządkować i odświeżyć swoją wiedzę

**Po szkoleniu** nabędziesz umiejętność rozpoznawania naruszenia zasady uczciwej konkurencji, zdasz egzamin potwierdzający zdobytą wiedzę i otrzymasz Certyfikat Specjalisty.

### Szczegóły organizacyjne

**CENA:** 1499.00 zł netto

**TERMIN:** 18-20 września g. 09:30 - 15:30

**MIEJSCE:** Platforma szkoleń online



**TRENER: GRZEGORZ CZABAN**

Ekspert Prawa zamówień publicznych, trener biznesu. Wykładowca na SGH. Od 1995 r. wykłada zamówienia publiczne; do 2007 r. atestator z listy Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych, do 1997 r. trener z listy Prezesa UZP, praktyk. Autor licznych publikacji.

LICZBA PRZEPROWADZONYCH SZKOLEŃ: 1931

### 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



30 dni dostępu do nagrania szkolenia



**Aplikację** mobilną z nową ustawą Pzp na system Android i iOS



**Certyfikat** ukończenia szkolenia



Szkolenie w godzinach 9:30-15:30



Spotkania z ekspertami po godzinach



Nagrania z webinarów ApexNet



**Paczkę wzorów dokumentów**

# PROGRAM

## **CO TO JEST ANALIZA POTRZEB I WYMAGAŃ?**

1. Czy wszyscy Zamawiający są zobowiązani dokonać analizę potrzeb i wymagań?
2. W odniesieniu do jakich zamówień wymagane jest dokonanie analizy potrzeb i wymagań?
3. Co musi obejmować analiza potrzeb i wymagań?
4. W jakiej formie powinna być dokonania analiza potrzeb i wymagań?
5. Kiedy musi być dokonana analiza potrzeb i wymagań?
6. Ile razy należy sporządzić analizę potrzeb i wymagań w odniesieniu do zamówień powtarzających się w następnych latach?

## **CO TO JEST RAPORT Z REALIZACJI ZAMÓWIENIA?**

1. Czy wszyscy Zamawiający są zobowiązani sporządzać raport z realizacji zamówienia?
2. Kiedy należy sporządzić raport z realizacji zamówienia?
3. Co musi zawierać ten raport?
4. Czy raport z realizacji zamówienia stanowi załącznik do protokołu postępowania?

## **CO TO JEST OGŁOSZENIE O WYKONANIU UMOWY?**

1. Kto musi zamieszczać ogłoszenie o wykonaniu umowy?
2. Gdzie należy opublikować ogłoszenie o wykonaniu umowy?
3. Co musi zawierać ogłoszenie o wykonaniu umowy?
4. Czy Wykonawca może wykorzystać ogłoszenie o wykonaniu umowy jako substytut referencji?
5. Jaka jest przydatność ogłoszenia o wykonaniu umowy dla innych Zamawiających oraz organów kontrolnych?
6. Czy należy publikować te ogłoszenie w przypadku zamówień o wartości przekraczającej progi UE?

## **CO TO JEST INFORMACJA O ZŁOŻONYCH WNIOSKACH O DOPUSZCZENIE LUB OFERTACH?**

1. Kto musi przekazywać informację o złożonych wnioskach lub ofertach?
2. W jakim terminie należy przekazać informację o złożonych wnioskach lub ofertach?
3. Co musi zawierać taka informacja?
4. Komu przekazuje się taką informację?
5. W jaki sposób należy przekazywać informację o złożonych wnioskach lub ofertach?

## **DLACZEGO NIE MOŻNA ZŁOŻYĆ JEDNEGO OŚWIADCZENIA O BRAKU KONFLIKTU INTERESÓW I NIEKARALNOŚCI?**

1. Co to jest konflikt interesów?
2. Popętnienie jakich przestępstw powoduje konieczność wykluczenia osoby po stronie Zamawiającego?
3. Dlaczego więcej osób składa oświadczenie o niekaralności, a mniej o braku konfliktu interesów?
4. Kiedy należy złożyć oświadczenie o braku konfliktu interesów, a kiedy o istnieniu konfliktu interesów?
5. Kiedy należy złożyć oświadczenie o niekaralności?
6. Jakie są konsekwencje braku złożenia oświadczeń o niekaralności i braku istnienia konfliktu interesów?
7. W jakiej formie muszą być złożone te oświadczenia?

## **JAK UDZIELAĆ ZAMÓWIENIA W TRYBIE PODSTAWOWYM?**

1. Dlaczego nie można udzielać zamówień o wartości mniejszej niż progi UE w trybie przetargu nieograniczonego, przetargu ograniczonego, negocjacji z ogłoszeniem oraz dialogu konkurencyjnego?
2. Co to jest tryb podstawowy:
  - bez negocjacji
  - z możliwością negocjacji
  - z negocjacjami?
3. Czy należy zamieszczać ogłoszenia o zamówieniu na stronie internetowej oraz tablicy ogłoszeń?
4. Czy w trybie podstawowym możliwe jest zastosowanie procedury odwróconej?
5. Dlaczego warto stosować tryb podstawowy z możliwością negocjacji?
6. Kiedy Zamawiający musi sporządzić i udostępnić specyfikacje warunków zamówienia (SWZ), a kiedy opis potrzeb i wymagań (OPiW)?
7. Jakie są terminy składania ofert i ofert ostatecznych w trybach podstawowych?
8. Dlaczego nie wolno ustalać kwoty wadium w wysokości 3% wartości zamówienia?
9. Na jakie czynności lub zaniechania Zamawiającego przysługuje Wykonawcy odwołanie do Prezesa KIO?

## **PRZYGOTOWANIE I PROWADZENIE POSTĘPOWANIA ORAZ UBIEGANIE SIĘ O UDZIELENIE ZAMÓWIENIA O WARTOŚCI POW. I PON. PROGÓW UE?**

1. Na co zwrócić uwagę szacując wartość zamówienia?
  - Jak szacować wartość zamówienia na dostawy udzielane w częściach?
  - Jak szacować wartość zamówienia na usługi lub roboty budowlane udzielane w częściach?
  - Kiedy należy ustalić wartość zamówienia?
  - Czy należy aktualizować wartość zamówienia udzielanego w częściach, przed wszczęciem postępowania na kolejne jego części?
2. Jak prawidłowo opisać przedmiot zamówienia w sytuacji, gdy konieczne jest użycie do tego celu znaku towarowego?
3. Dlaczego należy udzielać wyjaśnień na pytania dotyczące SWZ i OPiW mimo, że wniosek o wyjaśnienie wpłynął po upływie dnia w którym upływa połowa wyznaczonego terminu składania ofert?
4. W jakich sytuacjach zmiana ogłoszenia lub SWZ musi prowadzić do unieważnienia postępowania?
5. Dlaczego nie wolno podawać w SWZ terminu związania ofertą liczbą dni?
6. Jak zwracać wadium w formie elektronicznej gwarancji lub poręczenia?
7. Czy można złożyć ofertę w innej formie niż elektronicznej (innej niż w postaci elektronicznej opatrzonej kwalifikowanym podpisem elektronicznym)?
8. Jak wygląda sesja otwarcia ofert?
9. Co zrobić, gdy z powodu awarii systemu teleinformatycznego nie jest możliwe otwarcie ofert?
10. Czy Wykonawcy mogą uczestniczyć w sesji otwarcia ofert?
11. Czy udostępnienie ofert następuje dopiero po złożeniu wniosku w tej sprawie?
12. W jaki sposób udostępnić oferty wraz z załącznikami?
13. Jak przechowywać oferty i inne załączniki do protokołu?
14. Czy można przechowywać protokół postępowania oraz załączniki do protokołu w systemie teleinformatycznym firmy zewnętrznej?

15. Jak udostępniać i przechowywać próbki?
16. Czy próbka jest przedmiotowym czy podmiotowym środkiem dowodowym?
17. Czy można samodzielnie zwrócić próbki, bez wniosku Wykonawcy?
18. Dlaczego Wykonawca nie składa przedmiotowych środków dowodowych dopiero na wezwanie kierowane do Wykonawcy, którego oferta zostanie najwyżej oceniona?
19. Dlaczego nie zawsze wolno uzupełniać przedmiotowych środków dowodowych?
20. Co to jest zdolność do występowania w obrocie gospodarczym?
21. Czy można wykluczyć Wykonawcę, który nie spełnia warunków udziału w postępowaniu?
22. Co zrobić, gdy Wykonawca przygotowuje ofertę elektroniczną o treści zgodnej z warunkami zamówienia, ale błędnie pod względem wymagań technicznych i organizacyjnych sporządzenia lub przekazania pliku zawierającego ofertę?
23. Co zrobić gdy oferta elektroniczna wpłynie po terminie?
24. Czy można wybrać ofertę pomimo, że minął termin związania ofertą?
25. Czy Wykonawca może samodzielnie przedłużyć termin związania ofertą?
26. Czy konieczne jest opublikowanie ogłoszenia o unieważnieniu postępowania, czy tylko ogłoszenia o udzieleniu zamówienia?
27. Dlaczego nie wolno żądać od Wykonawców złożenia oświadczenia o przynależności albo braku przynależności do tej samej grupy kapitałowej w terminie 3 dni od zamieszczenia na stronie internetowej informacji z otwarcia ofert?
28. Co zrobić, gdy wybrany Wykonawca uchyli się od zawarcia umowy, a Zamawiający nie wybierze oferty kolejnego Wykonawcy?
29. Co zrobić w sytuacji, gdy w postępowaniu prowadzonym w trybie zamówienia z wolnej ręki nie uda się wynegocjować akceptowalnych warunków zamówienia?
30. Jak udzielać zamówień na usługi społeczne, w sytuacji, gdy nie występuje w nowej ustawie Pzp odpowiednik art. 138o?

#### **CO MUSISZ WIEDZIEĆ O UMOWACH O ZAMÓWIENIE PUBLICZNE?**

1. Jakich postanowień nie wolno wprowadzać do umów o zamówienie publiczne?
2. Jakie postanowienia muszą być wprowadzone do każdej umowy w sprawie zamówień publicznych?
3. Jakie postanowienia muszą być wprowadzone do umów w sprawie zamówień publicznych zawieranych na okres ponad 6 miesięcy?
4. Zabezpieczenie należytego wykonania umowy po zmianach.

#### **ZMIANY DOTYCZĄCE ŚRODKÓW OCHRONY PRAWNEJ**

1. Przywrócenie możliwości wnoszenia odwołań na każdą czynność i zaniechanie zamawiającego w postępowaniach o wartości poniżej progów unijny
2. Kto może być pełnomocnikiem w postępowaniu odwoławczym w świetle nowej ustawy PZP?
3. Utworzenie sądu zamówień publicznych
4. Pozasądowe rozwiązywanie sporów wynikających z realizacji umowy w sprawie zamówienia publicznego (mediacja, koncyliacja)

# 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](http://www.apexnet.pl/szkolenia-otwarte)