

# Kompleksowy kurs dla pracowników merytorycznych. Najważniejsze zadania i odpowiedzialność w udzielaniu i realizacji zamówień z uwzględnieniem procesu zakupowego.

## Dlaczego warto

2 DNI INTESYWNEGO KURSU!

Zapisz się na szkolenie dla komórek merytorycznych i dowiedz się:

- Jaki jest zakres obowiązków osób merytorycznych i za co odpowiada osoba merytoryczna w procesach zakupowych prowadzonych przez zamawiających?
- O co chodzi z procesem zakupowym? Czym się różni postępowanie o udzielenie zamówienia od procesu zakupowego?
- Jaki jest super praktyczny pomysł na terminy realizacji i ich wskazywanie w umowach – upraszczamy sobie i wykonawcy realizację.

## Szczegóły organizacyjne

**CENA:** 1099.00 zł netto

**TERMIN:** 24-25 września g. 09:30 - 15:30

**MIEJSCE:** Platforma szkoleń online



**TRENER: IWONA HOLKA**

Prawnik, trener i doradca w zakresie zamówień publicznych. Od kilkunastu lat z sukcesem wspiera klientów w procesach ubiegania się o zamówienia publiczne, a także przy realizacji zamówień. Ma za sobą dziesiątki rozpraw przed Krajową Izbą Odwoławczą i tysiące przeszkolonych uczestników. Zwolenniczka zasady „lepszy przykład niż wykład” i prowadzenia szkoleń opartych o przykłady, najnowsze orzecznictwo i praktyczne rozwiązania problemów.

LICZBA PRZEPROWADZONYCH SZKOLEŃ: 634

## 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

1. Jaki jest zakres obowiązków osób merytorycznych i za co odpowiada osoba merytoryczna w procesach zakupowych prowadzonych przez zamawiających;
2. O co chodzi z procesem zakupowym? Czym się różni postępowanie o udzielenie zamówienia od procesu zakupowego? Czy to jakiś nowy modny zwrot (żeby brzmiało mądrzej), czy coś więcej się kryje pod tym pojęciem?
3. Zamówienia do których nie stosuje się ustawy Pzp -jakie zasady warto znać udzielając takich zamówień (niezależnie od wewnętrznych regulacji).
4. Analiza potrzeb i wymagań oczami osoby merytorycznej - omówienie różnych analiz, zapisów, pomysłów jak usystematyzować dokument;
5. Dlaczego szacowanie wartości zamówienia jest najważniejszą czynnością w postępowaniu i jak zrobić to dobrze - omówienie na przykładach.
6. Dobre i złe zapisy dotyczące opisu przedmiotu zamówienia, które można wykorzystać uniwersalnie do wszystkich zamówień.
7. Lista dobrych pomysłów dla warunków udziału w postępowaniu, jak czasami jedno wyrażenie może zmienić cały sens warunku, czego się wystrzegać, a jak prawidłowo je sformułować.
8. Najczęściej występujące błędy przy kryteriach oceny ofert i ich ocenie - jak ich unikać. Jeżeli stosujemy kryteria subiektywne - jak powinna wyglądać ocena ofert.
9. Dlaczego nie warto samemu sprawdzać oferowanych rozwiązań w Internecie - czyli sposoby weryfikacji ofert przez osoby merytoryczne.
10. Za co odpowiadają osoby merytoryczne podczas badania złożonych ofert. Jak takie badanie przeprowadzić skutecznie, co można wyjaśnić, co uzupełnić, w jaki sposób zapisy SWZ wpływają na późniejszą możliwość „ratowania” ofert.
11. Oferta wybrana, czy dla osoby merytorycznej początek realizacji zamówienia: na jakie zapisy w umowie należy zwrócić uwagę, żeby zamówienie było realizowalne z poszanowaniem interesów obu stron. Ważne: nie musisz być prawnikiem czy mieć z prawem cokolwiek wspólnego, żeby przygotować dobrą umowę. Piękne okrągłe prawnicze zwroty nie świadczą o dobrej umowie. Zaprezentuję kilkanaście cech dobrej umowy i tyle samo fatalnych zapisów (aczkolwiek brzmiących bardzo mądrze)
12. Super praktyczny pomysł na terminy realizacji i ich wskazywanie w umowach - upraszczamy sobie i wykonawcy realizację.
13. Obowiązki zamawiającego vs obowiązki wykonawcy. Tak, tak Zamawiający też ma obowiązki przy wykonywaniu umów i jednym z najważniejszych jest....
14. Obowiązek odbiorowy: jak powinien wyglądać dla dostaw/usług i robót budowlanych;
15. Inny bardzo ważny obowiązek to rozliczenie i zapłata wynagrodzenia - co tu ewentualnie może pójść nie tak i jak temu zapobiegać;
16. Dlaczego nie warto przesadzać z karami umownymi;
17. Co trzeba przypilnować szczególnie przy realizacji umowy;
18. Jak to jest z podwykonawcami - kiedy warto wymagać ich wskazania w SWZ, jakie zapisy umów dla podwykonawców wprowadzać;
19. Zatrudnienie na umowę o pracę - co i jak będziemy sprawdzać. Jakie czynności są rozsądne do wykonywania przez zatrudnionych, czy zatrudnienie na umowę o pracę ma wpływ na cenę i jak to powiązać z zakresem zamówienia;
20. Waloryzacja: zmierzmy się z tematem klauzul waloryzacyjnych;
21. Zmiany umowy. Znanie jest powiedzenie, że lepiej zapobiegać niż leczyć. Omówimy więc jak zapobiegać konieczności gaszenia pożarów na etapie realizacji umowy.
22. Świat się dowie o naszej umowie i jej realizacji: na zakończenie omówimy więc obowiązki związane z raportami, ogłoszeniami o wykonaniu zamówień i wyciąganiu wniosków na przyszłość.
23. W czym może być pomocna Zamawiającemu sztuczna inteligencja?

# 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)