

Tryb podstawowy i przetarg nieograniczony - instrukcja dla zamawiającego z uwzględnieniem praktyki, orzecznictwa i najczęstszych błędów.

Dlaczego warto

Praktyczne szkolenie dla zamawiających, które kompleksowo omawia kluczowe etapy postępowań przetargowych. Uczestnicy dowiedzą się, jak skutecznie analizować potrzeby, określać warunki udziału, unikać najczęstszych błędów proceduralnych oraz przeprowadzać negocjacje. Szkolenie obejmuje również omówienie klauzul umownych, waloryzacyjnych i najnowszych interpretacji orzecznictwa KIO oraz TSUE, co pozwala na pełną zgodność działań z przepisami i minimalizację ryzyka odwołań.

Szczegóły organizacyjne

CENA: 1099.00 zł netto

TERMIN: 12-13 czerwca g. 09:30 - 15:30

MIEJSCE: Platforma szkoleń online



TRENER: DAMIAN MICHALAK

Członek Okręgowej Izby Radców Prawnych w Warszawie. Właściciel kancelarii prawnej, 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.

LICZBA PRZEPROWADZONYCH SZKOLEŃ: 235

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



Szkolenie w godzinach 9:30-15:30



Spotkania z ekspertami po godzinach



Nagrania z webinarów ApexNet



Paczkę wzorów dokumentów

PROGRAM

PRZYGOTOWANIE POSTĘPOWANIA

1. Zasada efektywności ekonomicznej w praktyce.
2. Analiza potrzeba zamawiającego przed wszczęciem przetargu – na co zwrócić uwagę? Fakty i mity na temat analizy potrzeb.
3. Relacje zamawiającego i wykonawcy przed wszczęciem postępowania a pozycja prawna stron w toku procedur. Kontrowersje art. 85 Pzp.
4. Wstępne konsultacje rynkowe jako znakomite narzędzie wspierające efektywne zakupy.

„IDEALNY WYKONAWCA” – JAK OKREŚLIĆ WARUNKI UDZIAŁU I PRZESŁANKI WYKLUCZENIA

1. Czym jest zdolność do występowania w obrocie gospodarczym i czy warto ją badać?
2. Polisa OC w kontekście warunków udziału w postępowaniu – kontrowersje i najczęstsze błędy.
3. Jak łączyć potencjał konsorcjum i jaki ma to wpływ na pozycję prawną konsorcjum?
4. Oświadczenie o podziale prac między konsorcjantów – jak szczegółowe powinno być? Czy można je uzupełniać i poprawiać?
5. Co realnie może robić na gruncie umowy z zamawiającym niedoświadczony konsorcjant? Jak konsorcjanci muszą dzielić się pracami wg nowy przepisów?
6. Ocena doświadczenia wykonawcy zdobytego w ramach umowy konsorcjum.
7. Udostępnianie zdolności zawodowej – jeśli nie podwykonawstwo, to co?
8. Nienależyte wykonanie zamówienia jako przesłanka wykluczenia. O jakich karach umownych wykonawca powinien wspomnieć w JEDZ?
9. Wprowadzenie w błąd zamawiającego.
10. Samooczyszczenie w praktyce na konkretnych przykładach z orzecznictwa KIO.

WYBRANE ZAGDANIENIA PROCEDURALNE – UJĘCIE PRAKTYCZNE

1. Wnioski o wyjaśnienie treści SWZ / pytania wykonawców: zasady, terminy, obowiązki.
 2. Kontrowersje orzecznicze – czy wykonawca może czy jednak musi pytać o treść SWZ?
 3. Procedura odwrócona PN w dwóch wariantach
 4. Przedmiotowe środki dowodowe – zasady składania i uzupełniania
 5. Co jeśli przedmiotowy środek dowodowy zawiera nieprawdziwe dane?
-
6. Zasada jawności w praktyce – co i kiedy można udostępnić wykonawcom.
1. Wizja lokalna – zasady i skutki.
1. Awaria platformy zakupowej w toku procedury – jak uniknąć unieważnienia postępowania wg KIO?
1. Orzecznictwo KIO i TSUE – zmiana zasad zastrzegania tajemnicy przedsiębiorstwa
1. Orzecznictwo KIO dotyczące rażąco niskiej ceny.

PRZEBIEG TRYBU PODSTAWOWEGO ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM WARIANTÓW NEGOCJACYJNYCH

1. Jak przebiega tryb podstawowy? Który wariant wybrać?
2. Czy przewidzenie opcjonalnych negocjacji realnie umożliwia czy de facto zmusza do ich poprowadzenia?
3. Co można negocjować w ramach poszczególnych wariantów trybu podstawowego?
4. Jak przeprowadzić negocjacje? Czy można od razu zażądać oferty dodatkowej?
5. Najczęstsze pytania i odpowiedzi o wariant drugi trybu podstawowego.
6. Kiedy warto skorzystać z wariantu trzeciego TP? Czym różnią się negocjacje z wariantu 2 i 3?
7. Specyfika negocjacji w wariantcie trzecim i trudności związane z kryteriami oceny ofert.

PROJEKT UMOWY BEZ RYZYKA ODWOŁAŃ

1. Co w praktyce oznacza zasada współdziałania stron umowy i jak wpływa na pozycję prawną zamawiającego?
2. Lista przepisów zakazanych, czyli klauzule abuzywne w umowach o zamówienia publiczne – NA KONKRETNÝCH PRZYKŁADACH z orzecznictwa.
3. Dopuszczalny limit kar umownych.
4. Termin wykonania zamówienia.
5. Co obowiązkowo musi znaleźć się w umowie o zamówienie publiczne?

KLAUZULE WALORYZACYJNE – JAK JE DOBRZE OPISAĆ

Dobre praktyki, najczęstsze błędy praktyczne wskazówki i przykładowe zapisy z zakresu waloryzacji (art. 439 Pzp).

PODSUMOWANIE I PYTANIA UCZESTNIKÓW

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