

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, otrzymasz Certyfikat Specjalisty.

Szczegóły organizacyjne

CENA: 1499.00 zł netto

TERMIN: 20-22 kwietnia 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: 1953

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

1. Planowanie postępowań o udzielenie zamówień publicznych

- Dane niezbędne do planowania postępowań o udzielenie zamówień publicznych
- Kiedy zamówienie może być określane mianem „nieplanowanego”?
- Agregacja i segregacja dostaw, usług i robót budowlanych - zasady
- Zmiana planu postępowań - kiedy konieczne jest dodanie nowej pozycji do planu, usunięcie pozycji z planu, zmiana pozycji w planie?

2. Definiowanie warunków zamówienia

- Co to są warunki zamówienia?
- Rola analizy potrzeb i wymagań w tworzeniu warunków zamówienia
- Opis przedmiotu zamówienia:
 - zasady opisywania przedmiotu zamówienia
 - przedmiot zamówienia opisywany za pomocą znaków towarowych i innych dyskryminujących określeń
 - kryteria stosowane w celu oceny równoważności - modele i kiedy należy je sporządzać?
- Termin realizacji zamówienia
 - jak określać terminy?
 - jak liczyć terminy zgodnie z kc?
- Warunki udziału w postępowaniu
 - na czym polega zasada proporcjonalności?
 - wykazywanie spełniania warunków udziału w postępowaniu przez wykonawców wspólnie ubiegających się o udzielenie zamówienia
 - zasady udostępniania zasobów przez podmioty trzecie
- Podstawy wykluczenia z postępowania o udzielenie zamówienia publicznego
 - rodzaje podstaw wykluczenia oraz sposób oceny ich występowania
 - zasady stwierdzania zawarcia pomiędzy Wykonawcami porozumienia mającego na celu zakłócenie konkurencji
 - zasady stwierdzania zakłócenia konkurencji wynikającego ze wcześniejszego zaangażowania Wykonawcy w przygotowanie prowadzonego postępowania o udzielenie zamówienia
 - wykluczenie Wykonawców nienależycie wykonujących poprzednie zamówienia
- Wymagania techniczne oraz organizacyjne sporządzania oraz przekazywania dokumentów elektronicznych w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego
- dokumenty elektroniczne mega ważne i ważne
- zadawanie pytań i udzielanie wyjaśnień - co wolno Wykonawcy, co musi robić Zamawiający?
- Kryteria oceny ofert
 - czy najniższa cena może być jedynym kryterium oceny ofert?
 - ustalanie wag dotyczących kryteriów oceny
 - kryteria jakościowe - na co wrócić uwagę wybierając ten rodzaj kryteriów?
- Inne warunki zamówienia
 - wadium - na co zwrócić uwagę żądając wadium i oceniając prawidłowość jego wniesienia? rola wadium wg orzecznictwa SN; kiedy Wykonawca traci wadium?; co w sytuacji, gdy Zamawiający zatrzyma wadium niezgodnie z Pzp?
 - zakaz udzielania zamówienia Wykonawcom rosyjskim i innym objętym sankcjami wynikającymi z art. 5k rozporządzenia 833/2014

• 3. Zbieranie ofert

- Jak należy sporządzić i przekazać ofertę?
- Jak wyznaczać termin na złożenie ofert?
- Kiedy oferta (lub jej część) może być składana z pominięciem środków komunikacji elektronicznej?
- Oferta złożona po terminie - co to oznacza? Czy oferta przesłana o 12:00:48 jest złożona do godziny 12?

4. Ocena ofert oraz wybór oferty najkorzystniejszej

- Poprawianie omyłek w ofertach - rodzaje omyłek, warunki możliwej korekty, obowiązki Zamawiającego oraz Wykonawcy, którego ofertę poprawiono
- Przesłanki odrzucenia oferty - oferta niezgodna z warunkami zamówienia, oferta z błędem w obliczeniu ceny, oferta zawierająca rażąco niską cenę
- Wybór oferty lub unieważnienie postępowania - zawiadomienia, terminy
- Uchylenie się od zawarcia umowy - co robić w takiej sytuacji?

5. Zawarcie umowy w sprawie zamówienia publicznego

- Wymagana forma umowy
- Co jest datą zawarcia umowy w formie elektronicznej?
- Formalności wymagane przed zawarciem umowy i skutki braku ich wypełnienia przez wybranego Wykonawcę
- Termin zawarcia umowy w sprawie zamówienia
- Wymagane elementy projektowanych postanowień umowy
- Zasady uzyskiwania zgody uchylającej zakaz zawarcia umowy

6. Ewaluacja realizacji umowy

- Raport z realizacji zamówienia
- kto i kiedy musi sporządzić raport z realizacji zamówienia?
- co musi zawierać ten raport?
- czy raport z realizacji zamówienia stanowi załącznik do protokołu postępowania?
- Ogłoszenie o wykonaniu umowy
- kto musi zamieszczać ogłoszenie o wykonaniu umowy?
- gdzie należy opublikować ogłoszenie o wykonaniu umowy?
- co musi zawierać ogłoszenie o wykonaniu umowy?
- czy Wykonawca może wykorzystać ogłoszenie o wykonaniu umowy jako substytut referencji?
- jaka jest przydatność ogłoszenia o wykonaniu umowy dla innych Zamawiających oraz organów kontrolnych?
- czy należy publikować ogłoszenie o wykonaniu umowy w przypadku zamówień o wartości przekraczającej progi UE?

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