

Pierwsze kroki w PZP - od przygotowania, przez poprowadzenie do zakończenia z sukcesem postępowania

Dlaczego warto

Stawiasz pierwsze kroki w zamówieniach publicznych lub chcesz uporządkować swoją wiedzę?

To szkolenie przeprowadzi Cię przez cały proces udzielania zamówienia – od prawidłowego przygotowania postępowania, przez ocenę ofert, aż po zawarcie umowy i zakończenie procedury zgodnie z przepisami.

Co zyskasz?

Szkolenie pozwoli Ci zyskać pewność w prowadzeniu postępowań, ograniczyć ryzyko kosztownych pomyłek i sprawniej realizować zamówienia publiczne.

Nie odkładaj tego na później!

Szczegóły organizacyjne

CENA: 1499.00 zł netto

TERMIN: 21-23 października g. 09:30 - 15:30

MIEJSCE: Platforma szkoleń online



TRENER: JERZY CZABAN

Jeden z pierwszych wykładowców zamówień publicznych wpisanych na listę trenerów, prowadzoną do 1997 r. przez Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych. Były arbiter zamówień publicznych wpisany na listę przez Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych. Współautor programów szkoleniowych I i II stopnia, zakupionych w 1995 r. przez UZP i wprowadzonych jako obowiązkowe przy prowadzeniu szkoleń autoryzowanych przez UZP.

LICZBA PRZEPROWADZONYCH SZKOLEŃ: 1033

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



Ustawa z kompendium wiedzy o Pzp



Certyfikat ukończenia szkolenia



Szkolenie w godzinach 9:30-15:30



Wzór regulaminu zamówień do 170 tys. zł

PROGRAM

I. Informacje wstępne

1. Definicje pojęć i ich znaczenie praktyczne w zamówieniach publicznych.
2. Zakres stosowania ustawy:
 - a) próg „bagatelny” – od jakich wartości stosujemy ustawę,
 - b) procedura krajowa oraz procedura unijna,
 - c) Kodeks cywilny w sprawach nieuregulowanych w ustawie.
3. Zasady postępowania przy udzielaniu zamówień publicznych:
 - a) uczciwa konkurencja,
 - b) równe traktowanie wykonawców,
 - c) jawność postępowania,
 - d) przejrzystość postępowania,
 - e) bezstronność osób wykonujących czynności po stronie zamawiającego,
 - f) język polski w postępowaniu.
4. Obowiązki i odpowiedzialność zamawiającego:
 - a) obowiązki i odpowiedzialność kierownika zamawiającego,
 - b) odpowiedzialność osób przeprowadzających postępowanie o udzielenie zamówienia.

II. Przygotowanie postępowania o udzielenie zamówienia publicznego

1. Zasady zakupowe w Polsce.
2. Plan postępowań o udzielenie zamówień – zasady i cel sporządzania.
3. Analiza potrzeb i wymagań.
4. Opis warunków zamówienia, w tym opis przedmiotu zamówienia.
5. Tryby postępowania o udzielenie zamówienia:
 - a) tryby podprogowe – na co zwrócić uwagę przy wyborze trybu,
 - b) tryby nadprogowe – jak nie komplikować procedury przy wyborze trybu.
6. Ustalenie wartości zamówienia:
 - a) wartość zamówienia na dostawy podobne,
 - b) wartość zamówienia na roboty budowlane lub usługi.
7. Określenie warunków podmiotowych wymaganych od wykonawców z uwzględnieniem poziomów zdolności określanych wymogami ustawy o certyfikacji (przykładowe zapisy w dokumentach zamówienia):
 - a) wykonawcy z Unii Europejskiej,
 - b) wykonawcy z państw trzecich niepowiązanych umowami z Unią (możliwość ustalania warunków mniej korzystnych),
 - c) Unijny Kodeks Celny jako podstawa oceny pochodzenia wykonawcy oraz oferowanych produktów.
8. Dokumentowanie spełnienia wymaganych warunków podmiotowych oraz braku podstaw wykluczenia wykonawców (przykładowe zapisy w dokumentach zamówienia):
 - a) potwierdzenie spełnienia warunków za pomocą certyfikatu – czynności zamawiającego w przypadku powzięcia wątpliwości co do aktualności informacji zawartych w certyfikatach,
 - b) potwierdzenie spełnienia wymaganych warunków na podstawie składanych dokumentów.
9. Okoliczności wykluczające wykonawców z postępowania o udzielenie zamówienia – przesłanki wynikające z ustawy PZP oraz innych uregulowań prawnych.
10. Wymagania dotyczące wadium – kiedy żądać i jakie są tego konsekwencje.
11. Wymagania dotyczące zabezpieczenia należytego wykonania umowy – czy i kiedy żądać zabezpieczenia oraz jakie mogą być konsekwencje podjętych decyzji.

III. Badanie i ocena ofert

1. Poprawianie omyłek w ofertach – czynności, które obowiązany jest wykonać zamawiający.
2. Wyjaśnianie rażąco niskiej ceny – treść żądania, obowiązki zamawiającego i wykonawcy.
3. Ocena zgodności oferty z wymaganiami SWZ.
4. Ocena ofert w przypadku dopuszczenia lub wymagania złożenia ofert wariantowych w kontekście zapewnienia uczciwej konkurencji oraz równego traktowania wykonawców.
5. Ocena i wybór najkorzystniejszej oferty:
 - a) zasady określania kryteriów oceny ofert oraz opis sposobu oceny (przykładowe zapisy w dokumentach zamówienia),
 - b) zasady ustalania znaczenia kryteriów oceny i wyboru oferty najkorzystniejszej – błędy skutkujące naruszeniem dyscypliny finansów publicznych.
6. Okoliczności skutkujące odrzuceniem oferty.

IV. Zakończenie postępowania

1. Unieważnienie postępowania.
2. Udzielenie zamówienia – zawarcie umowy:
 - a) termin zawarcia umowy,
 - b) zasady waloryzacji umów zawartych na okres dłuższy niż 6 miesięcy,
 - c) umowa o roboty budowlane – wymagania ustawowe, podwykonawcy, płatności za wykonane roboty, zaliczkowanie umów oraz płatności za wykonaną część zamówienia,
 - d) okoliczności dopuszczające zmiany treści zawartych umów wynikające z PZP oraz Kodeksu cywilnego w sprawach nieuregulowanych ustawą,
 - e) raport z realizacji zamówienia – cel sporządzania.

V. Dokumentowanie postępowania o udzielenie zamówienia

1. Protokół postępowania, w tym zasady udostępniania protokołu oraz załączników:
 - a) przechowywanie protokołu oraz załączników (terminy i forma),
 - b) znaczenie informacji zawartych w protokole jako środka dowodowego w sprawach dotyczących udzielania zamówień.

VI. Środki ochrony prawnej przysługujące wykonawcom

1. Terminy na wniesienie odwołania.
2. Co powinno zawierać odwołanie.
3. Wymiana informacji pomiędzy uczestnikami postępowania odwoławczego.
4. Orzeczenia Krajowej Izby Odwoławczej (KIO).

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