

Zamówienia Publiczne dla Wykonawców - jak korzystać z prawa i złożyć korzystną ofertę - praktyczny przewodnik po procedurach z wykorzystaniem AI

Dlaczego warto

Zyskaj przewagę w zamówieniach publicznych dzięki praktycznemu wykorzystaniu AI i sprawdzonych strategii ofertowania. Podczas szkolenia nauczysz się błyskawicznie analizować dokumentację przetargową, eliminować błędy formalne, skutecznie bronić ceny oraz przygotowywać oferty zgodne z najnowszymi wymaganiami prawnymi i technologicznymi. Przećwiczysz pracę na rzeczywistych przypadkach, poznasz narzędzia, które oszczędzają czas i zwiększają skuteczność działań.

Nie pozwól, aby konkurencja wykorzystywała narzędzia i strategię, których Twoja firma jeszcze nie zna!

Szczegóły organizacyjne

CENA: 1099.00 zł netto

TERMIN: 22-23 października g. 09:30 - 15:30

MIEJSCE: Platforma szkoleń online



TRENER: RADOŚŁAW ZIEMEJ

Przedsiębiorca, ekspert oraz biegły sądowy w dziedzinie zamówień publicznych i systemów IT. Właściciel firmy LAUGRA. Specjalizuje się w cyfryzacji procedur zakupowych, **wdrażaniu zaawansowanych systemów IT** oraz operacjonalizacji wymogów rozporządzenia AI Act w sektorze publicznym i komercyjnym. Jako trener stawia na pragmatyzm, inżynierską precyzję i budowanie przewagi konkurencyjnej wykonawców oraz zamawiających poprzez nowoczesne technologie.

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

DZIEŃ I

Cyfryzacja dokumentów, bezbłędna oferta i inżynieria GenAI w ofertowaniu

MODUŁ 1. Strategiczne otoczenie prawno-organizacyjne Wykonawcy

1. Systemowe podejście do procedur przetargowych

- Jak sprawnie poruszać się między progiem stosowania ustawy a progami unijnymi i dostosować strategię składania ofert.
- Szacowanie wartości zamówień i bezpieczne operowanie algorytmami wyceny świadczeń wieloletnich.

2. Standardy wykorzystania sztucznej inteligencji w biznesie

- Obowiązki wykonawcy stosującego narzędzia kognitywne i generatywne przy tworzeniu dokumentacji przetargowej (AI Literacy).
- Zasada nadzoru ludzkiego (Human-in-the-loop) oraz przejrzystość przyjętych założeń.

MODUŁ 2. Cyfrowy podpis, walidacja plików i bezbłędna forma oferty

3. Forma elektroniczna a postać elektroniczna - unikanie pułapek

- Najczęstsze błędy formalne skutkujące odrzuceniem oferty oraz metody ich zapobiegania.
- Podpis kwalifikowany, podpis zaufany i podpis osobisty – praktyczne zastosowanie w PZP.

4. Formaty podpisów cyfrowych w praktyce

- PAdES i XAdES – prawidłowe podpisywanie plików, formularzy XML oraz archiwów ZIP.
- Podpisywanie interaktywnych formularzy na platformach zakupowych.

5. Oryginał cyfrowy a cyfrowe odwzorowanie (skan papieru)

- Prawidłowe poświadczanie dokumentów podmiotów trzecich, polis i referencji.
- Aktualne orzecznictwo dotyczące badania skanów oświadczeń woli.

6. Rejestracja i przejrzystość umów

- Dobre praktyki dokumentowania i zarządzania kontraktami z sektorem publicznym.

MODUŁ 3. Agenty AI w służbie Wykonawcy - automatyzacja analizy SWZ i wyszukiwania przetargów

7. Inteligentne przeszukiwanie szans zakupowych

- Ekstrakcja i analiza danych z BZP oraz portali unijnych z wykorzystaniem AI.
- Automatyczna identyfikacja przetargów dopasowanych do profilu firmy.

8. Anatomia Promptu Przetargowego - struktura CRTOF

- Budowanie skutecznych promptów (Context, Role, Task, Obstacles, Format).
- Wykrywanie zapisów dyskryminujących oraz prób „szycia przetargu pod wykonawcę”.

9. Cyberbezpieczeństwo danych i technika PII Stripping

- Bezpieczna praca z modelami LLM/RAG bez ryzyka wycieku danych.
- Architektura bezpiecznych instancji modeli AI dla działów przetargów.

WARSZTAT PRAKTYCZNY I DYSKUSJA (DZIEŃ I)

- Laboratorium GenAI – budowanie promptów CRTOF do analizy dokumentacji SWZ.
- Symulacja weryfikacji podpisów elektronicznych (PAdES/XAdES) oraz poświadczania dokumentów.
- Sesja Q&A – analiza problemów uczestników z codziennej praktyki.

DZIEŃ II

Obrona oferty, strategia cenowa (RNC), cyberbezpieczeństwo ICT i postępowania przed KIO

MODUŁ 4. Cyberbezpieczeństwo łańcucha dostaw i wykluczenia technologiczne

10. Zabezpieczenie oferty przed odrzuceniem z przyczyn technologicznych

- Ocena produktów, usług i procesów ICT pod kątem wymagań NIS 2 i KSC.
- Weryfikacja własnego łańcucha dostaw pod kątem dostawców wysokiego ryzyka.

11. Praktyczny przegląd obszarów ryzyka

- Sprzęt sieciowy, systemy nadzoru, automatyka oraz oprogramowanie.
- Działania ograniczające ryzyko dyskwalifikacji oferty.

12. Zarządzanie ryzykiem technologicznym w umowach

- SLA, ochrona przed dryfem modeli AI oraz zabezpieczenie rozwiązań IT.

MODUŁ 5. Odpowiedzi na wezwania, poprawianie omyłek i obrona RNC

13. Wyjaśnianie treści oferty

- Granice dopuszczalnych wyjaśnień.
- Taktyka odpowiadania na pytania zamawiającego.

14. Maksymalne wykorzystanie procedur naprawczych

- Poprawianie omyłek pisarskich, rachunkowych i innych.
- Kiedy zaakceptować poprawkę zamawiającego, a kiedy zgłosić sprzeciw.

15. Skuteczna obrona Rażąco Niskiej Ceny (RNC)

- Przygotowanie wyjaśnień cenowych z wykorzystaniem AI.
- Kalkulacje kosztów oraz dowody rynkowe.

16. Ochrona wyjaśnień jako tajemnicy przedsiębiorstwa

- Wykazywanie wartości gospodarczej informacji.
- Ochrona dokumentów przed odtajnieniem.

MODUŁ 6. Taktyka procesowa przed KIO

17. Standardy i dynamika postępowań przed KIO

- Przygotowanie e-argumentacji i dowodów cyfrowych.
- Prowadzenie rozpraw zdalnych.

18. Koncentracja materiału dowodowego i prekluzja

- Znaczenie terminowego składania ekspertyz i dowodów.
- Ograniczenie ryzyka odrzucenia materiału dowodowego.

19. Aktywna postawa w sporze odwoławczym

- Przygotowanie ripost na stanowisko zamawiającego.
- Zgłoszenie przystąpienia do postępowania.

20. Interes prawny i koszty postępowania

- Wykazywanie interesu w uzyskaniu zamówienia.
- Szacowanie i rozliczanie kosztów postępowania.

KLINIKA PRZYPADKÓW I WARSZTAT PRAKTYCZNY (DZIEŃ II)

- **Klinika RNC i Tajemnicy Przedsiębiorstwa** – przygotowanie kalkulacji uzasadniającej cenę oraz wniosku o ochronę tajemnicy przedsiębiorstwa z wykorzystaniem Agent AI.
- **Symulacja rozprawy przed KIO** – przygotowanie odwołania z uwzględnieniem rygorów dotyczących materiału dowodowego.
- **Konsultacje indywidualne** – analiza rzeczywistych przypadków uczestników oraz omówienie rekomendacji praktycznych.

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