



APEXNET SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ SPÓŁKA
KOMANDYTOWA



Tryb podstawowy i przetarg nieograniczony w praktyce i orzecznictwie - jak przygotować postępowanie i umowę bez ryzyka odwołań uwzględniając klauzule waloryzacyjne

Numer usługi 2024/07/29/7909/2240181

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 17.09.2024 do 18.09.2024

1 351,77 PLN brutto

1 099,00 PLN netto

112,65 PLN brutto/h

91,58 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Prawo i administracja / Zamówienia publiczne
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dostarczy uczestnikom kompleksową wiedzę na temat trybu podstawowego i przetargu nieograniczonego oraz pokaże, jak te mechanizmy działają w praktyce. Uczestnicy zdobędą nową wiedzę oraz poznają zagadnienia przepisów i procedur związanych z przetargami.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	50
Data zakończenia rekrutacji	16-09-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	12
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Na szkoleniu dowiesz się o:

Analizie potrzeb zamawiającego przed wszczęciem postępowania – na co zwrócić uwagę

Jak określić warunki udziału i przesłanki wykluczenia

Wnioskach o wyjaśnienie treści SWZ / pytania wykonawców: zasady, terminy, obowiązki

Przedmiotowych środkach dowodowych – zasady składania i uzupełniania

Orzecznictwie KIO i TSUE – zmiana zasad zastrzegania tajemnicy przedsiębiorstwa

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przedstawienie i omówienie zagadnień z dziedziny zamówień publicznych. Ekspert wyjaśni najbardziej nurtujące i skomplikowane pytania, omówi wszystkie najważniejsze aspekty Pzp.	Pytanie od eksperta	Wywiad swobodny Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

na certyfikacie jest zawarty kod zawodu

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

nie

Program

PRZYGOTOWANIE POSTĘPOWANIA

1. Zasada efektywności ekonomicznej w praktyce.
2. Analiza potrzeb 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 ma 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. Czy przedmiotowy środek dowodowy może stać się podmiotowym? Przedmiotowe środki dowodowe a treść oferty.
6. Zasada jawności w praktyce – co i kiedy można udostępnić wykonawcom.

1. Wizja lokalna – zasady i skutki.
2. Awaria platformy zakupowej w toku procedury – jak uniknąć unieważnienia postępowania wg KIO?
3. Przesłanki unieważnienia postępowania.
4. Orzecznictwo KIO i TSUE – zmiana zasad zastrzegania tajemnicy przedsiębiorstwa
5. Orzecznictwo KIO dotyczące rażąco niskiej ceny.
6. Dokumenty składane przez wykonawców – kto i co powinien podpisać? Wybrane zagadnienia praktyczne.

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. Specyfika negocjacji w wariantcie trzecim i trudności związane z kryteriami oceny ofert.

PROJEKT UMOWY BEZ RYZYKA ODWOŁAŃ

1. Co w praktyce oznacza nowa 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

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Tryb podstawowy i przetarg nieograniczony w praktyce i orzecznictwie - jak przygotować postępowanie i umowę bez ryzyka odwołań uwzględniając klauzule waloryzacyjne	Damian Michalak	17-09-2024	09:30	15:30	06:00
2 z 2 Tryb podstawowy i przetarg nieograniczony w praktyce i orzecznictwie - jak przygotować postępowanie i umowę bez ryzyka odwołań uwzględniając klauzule waloryzacyjne	Damian Michalak	18-09-2024	09:30	15:30	06:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	1 351,77 PLN
Koszt usługi netto	1 099,00 PLN
Koszt godziny brutto	112,65 PLN
Koszt godziny netto	91,58 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1



Damian Michalak

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

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Szkolenie on-line na żywo
- EduBox, czyli paczkę materiałów wysłaną pocztą
- 30 dni dostępu do nagrania szkolenia
- Aplikację mobilną z ustawą Pzp na Android i iOS
- Materiały z ustawą Pzp w formie książki
- Roczny dostęp do EduStrefy
- Certyfikat ukończenia szkolenia
- Szkolenie w godzinach 9:30-15:30
- Spotkania z ekspertami po godzinach
- Nagrania z webinarów ApexNet
- Paczkę wzorów dokumentów
 - Wzór SWZ w wariantach bez negocjacji i z negocjacjami
 - Aneks do SWZ wg trybu podstawowego
 - Kwalifikowanie wykonawców
 - Analiza potrzeb i wymagań
 - Regulamin do 130 000 zł
 - Postępowanie wg trybu podstawowego
 - Przykładowe klauzule do umów
 - Lista obowiązkowych terminów dla zamawiających
 - i więcej!

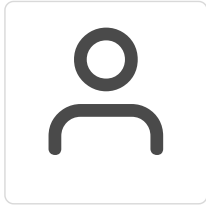
Warunki techniczne

Szkolenie odbywa się na żywo w formie online.

Otrzymują Państwo od nas link do pokoju szkoleniowego.

Podczas szkolenia mają Państwo możliwość kontaktu z Moderatorem i Trenerem szkolenia za pomocą czatu.

Kontakt



Marketing ApexNet

E-mail marketing@apexnet.pl

Telefon (+48) 222 058 907