



Centrum Organizacji  
Szkoleń i  
Konferencji SEMPER  
Magdalena  
Wolniewicz-Kesaria



## Zamówienia Publiczne dla Wykonawców - poziom zaawansowany. Przegląd błędów i ryzyk w składaniu ofert oraz analiza technologii i narzędzi wspomagających procesy związane z zamówieniami publicznymi.

Numer usługi 2024/08/07/8282/2255344

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 18.11.2024 do 19.11.2024

1 783,50 PLN brutto

1 450,00 PLN netto

111,47 PLN brutto/h

90,63 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Prawo i administracja / Zamówienia publiczne
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie skierowane jest do doświadczonych Wykonawców, którzy już mają już pewne doświadczenie w składaniu ofert i uczestniczeniu w zamówieniach publicznych. Uczestnicy powinni mieć wiedzę na temat podstawowych procedur związanych z zamówieniami publicznymi i być aktywnymi uczestnikami rynku przetargów.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	5
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	17-11-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

# Cel

## Cel edukacyjny

- Poszerzenie wiedzy teoretycznej
- Zwiększenie umiejętności praktycznych
- Znalezienie nowych możliwości biznesowych
- Doskonalenie procesów wewnętrznych

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kompetencje społeczne: - ocenia jak odpowiednio reagować w różnych sytuacjach związanych z wykonywanym zawodem - identyfikuje własny styl uczenia się i wybiera sposoby dalszego kształcenia, - określa znaczenie komunikacji interpersonalnej oraz potrafi prawidłowo identyfikować i rozstrzygać dylematy związane z wykonywaniem zawodu.	- Umiejętność dostosowania reakcji do różnorodnych kontekstów zawodowych - Wybór adekwatnych metod do dalszego kształcenia.	Wywiad swobodny
	• Walidacja usługi odbędzie się poprzez arkusz ankiety ewaluacyjnej w formie 5 pytań otwartych oraz 6 zamkniętych, przekazywanej dla uczestnika w ostatnim dniu szkolenia podczas ostatniej przerwy	Test teoretyczny

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

## Warunki uznania kompetencji

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

Otrzymane zaświadczenie po ukończonym szkoleniu zawiera szczegółowe informacje dotyczące osiągniętych efektów edukacyjnych przez uczestnika.

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

Nabyta wiedza poddawana jest ocenie poprzez kończącą zajęcia dyskusję trenera z uczestnikami, bazującą na ściśle określonych kryteriach weryfikacji.

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

Świadczenie potwierdza, że proces walidacji jest niezależny od etapu szkolenia, a obiektywność trenerów przeprowadzających walidację jest zagwarantowana.

# Program

## Dzień 1:

1. Wprowadzenie do zaawansowanych zagadnień w zakresie zamówień publicznych.
2. Przegląd celów i korzyści szkolenia.
3. Omówienie profilu uczestników i ich dotychczasowego doświadczenia z zamówieniami publicznymi.
4. Analiza ustawy Prawo zamówień publicznych - kluczowe aspekty i zmiany.
5. Dogłębne zrozumienie głównych założeń ustawy i jej najnowszych poprawek.
6. Wyjaśnienie różnic między różnymi trybami przetargowymi (otwarty, ograniczony, negocjacje z ogłoszeniem).
7. Przygotowanie oferty na poziomie zaawansowanym - praktyczne wskazówki.
8. Analiza dokumentów konkursowych i zrozumienie kluczowych wymagań.
9. Techniki skutecznego przygotowywania ofert konkurencyjnych i atrakcyjnych dla zamawiających.
10. Zasady dotyczące kalkulacji cen ofertowych i zabezpieczenia konieczności uczestnictwa w przetargu.
11. Zasady udziału w dialogu technicznym i negocjacjach z zamawiającym.
12. Omówienie zalet dialogu technicznego i negocjacji w procesie zamówień publicznych.
13. Przygotowanie do efektywnego prowadzenia dialogu i negocjacji z przedstawicielami zamawiającego.
14. Studium przypadków negocjacji w różnych branżach.
15. Przegląd typowych błędów i ryzyk w składaniu ofert.
16. Identyfikacja powszechnych błędów popełnianych przez Wykonawców.
17. Analiza skutków błędów i ryzyka nieprawidłowego przygotowania dokumentacji ofertowej.
18. Strategie unikania i rozwiązywania problemów.
19. Postępowania odwoławcze i środki ochrony prawnej w przypadku sporów.
20. Przegląd procedur odwoławczych w przypadku unieważnienia przetargu.
21. Skuteczne dochodzenie roszczeń w przypadku naruszenia przepisów zamówień publicznych.

## Dzień 2:

1. Studium przypadków - analiza rzeczywistych sytuacji z rynku zamówień publicznych.
2. Analiza wybranych przetargów, w tym zarówno sukcesów, jak i niepowodzeń.
3. Dyskusja nad najlepszymi praktykami i wnioskami wyniesionymi z realnych przypadków.
4. Efektywne zarządzanie kontraktami po wygraniu przetargu.
5. Zrozumienie kluczowych aspektów zarządzania kontraktami publicznymi.
6. Rozwiązywanie problemów i konfliktów w trakcie trwania umowy.
7. Etyka w zakresie zamówień publicznych - unikanie konfliktów interesów.
8. Wytyczne etyczne dla Wykonawców uczestniczących w zamówieniach publicznych.
9. Przykłady naruszeń etycznych i konsekwencje ich stosowania.
10. Zastosowanie technologii i narzędzi wspomagających procesy związane z zamówieniami publicznymi.
11. Przegląd nowoczesnych rozwiązań informatycznych wspierających procesy składania ofert.
12. Omówienie możliwości automatyzacji niektórych etapów przygotowania oferty.
13. Podsumowanie i dyskusja końcowa.
14. Wyciągnięcie wniosków i podsumowanie kluczowych punktów szkolenia.
15. Odpowiedzi na pozostałe pytania uczestników.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 2</b> Zamówienia Publiczne dla Wykonawców - poziom zaawansowany. Przegląd błędów i ryzyk w składaniu ofert oraz analiza technologii i narzędzi wspomagających procesy związane z zamówieniami publicznymi.	Trener SEMPER	18-11-2024	10:00	18:00	08:00

<b>2 z 2</b> Zamówienia Publiczne dla Wykonawców - poziom zaawansowany. Przegląd błędów i ryzyk w składaniu ofert oraz analiza technologii i narzędzi wspomagających procesy związane z zamówieniami publicznymi.	Trener SEMPER	19-11-2024	09:00	17:00	08:00
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------	------------	-------	-------	-------

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 783,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 450,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	111,47 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,63 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Trener SEMPER

Od 1998 r. zajmuje się dziedziną zamówień publicznych w jednostkach samorządowych. Bogate doświadczenie zdobyte w trakcie obsługi podmiotów zarówno ze strony zamawiających jak i wykonawców. Autor i współautor licznych publikacji z zakresu zamówień publicznych. Członek : Polskiego Związku Rzeczoznawców Zamówień Publicznych.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

**Materiały dydaktyczne** [autorski podręcznik Uczestnika szkolenia, materiały dodatkowe wykorzystywane podczas warsztatów praktycznych]

**Materiały piśmiennicze** [notatnik, długopis]

### Warunki uczestnictwa

#### ZGŁOSZENIE NA USŁUGĘ

Rezerwacji miejsca szkoleniowego można dokonać za pośrednictwem BUR.

### Informacje dodatkowe

#### Materiały dydaktyczne:

Standardowo zestaw materiałów szkoleniowych obejmuje:

- autorski podręcznik Uczestnika szkolenia,
- materiały dodatkowe wykorzystywane podczas warsztatów praktycznych
- materiały piśmiennicze [notatnik, długopis]
- dyplom potwierdzający ukończenie szkolenia
- konsultacje poszkoleniowe
- każdy z Uczestników otrzyma indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia otwarte organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

## Adres

ul. Serafitek 4/A  
61-144 Poznań  
woj. wielkopolskie

Szkolenia w Poznaniu najczęściej realizujemy w Hotel\*\*\* Focus.

W szczególnych przypadkach Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany miejsca szkolenia na obiekt o tym samym lub wyższym standardzie i nie stanowi to zmiany warunków umowy.

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

## Kontakt



**Angelika Poznańska**

**E-mail** [info@szkolenia-semper.pl](mailto:info@szkolenia-semper.pl)

**Telefon** (+48) 570 590 060