



## Tryb podstawowy i przetarg nieograniczony - instrukcja dla zamawiającego z uwzględnieniem praktyki, orzecznictwa i najczęstszych błędów.

Numer usługi 2024/10/21/7909/2372544

1 351,77 PLN brutto

1 099,00 PLN netto

112,65 PLN brutto/h

91,58 PLN netto/h

APEXNET SPÓŁKA  
Z OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ SPÓŁKA  
KOMANDYTOWA



📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 12.12.2024 do 13.12.2024

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Prawo i administracja / Zamówienia publiczne

### Sposób dofinansowania

wsparcie dla osób indywidualnych  
wsparcie dla pracodawców i ich pracowników

### Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane do zamawiających, które koncentruje się na praktycznych aspektach procedur przetargowych. Dzięki szczegółowemu omówieniu kluczowych zagadnień, uczestnicy zyskają pełną wiedzę, jak skutecznie i zgodnie z przepisami przeprowadzić postępowanie przetargowe od A do Z.

To szkolenie to doskonała okazja, by poznać najnowsze interpretacje orzecznictwa KIO i TSUE oraz zdobyć praktyczną wiedzę, którą można od razu wdrożyć w codziennej pracy.

**NIE CZEKAJ, ZAPISZ SIĘ JUŻ DZIŚ!**

### Minimalna liczba uczestników

8

### Maksymalna liczba uczestników

50

### Data zakończenia rekrutacji

11-12-2024

### Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

### Liczba godzin usługi

12

### Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

# Cel

## Cel edukacyjny

Podczas szkolenia poruszone zostaną najważniejsze tematy, takie jak:

Efektywność ekonomiczna – jak prawidłowo przeanalizować potrzeby zamawiającego, by uniknąć najczęstszych błędów i przeprowadzić przetarg w sposób optymalny.

Warunki udziału i przesłanki wykluczenia – szczegółowe omówienie warunków stawianych wykonawcom, w tym kontrowersje wokół polis OC i udziału konsorcjów.

Zagadnienia proceduralne – praktyczne wskazówki dotyczące wniosków o wyjaśnienie treści SWZ

## 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 potrzeba 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 na 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. Co jeśli przedmiotowy środek dowodowy zawiera nieprawdziwe dane?

1. Zasada jawności w praktyce – co i kiedy można udostępnić wykonawcom.
2. Wizja lokalna – zasady i skutki.
3. Awaria platformy zakupowej w toku procedury – jak uniknąć unieważnienia postępowania wg KIO?
4. Orzecznictwo KIO i TSUE – zmiana zasad zastrzegania tajemnicy przedsiębiorstwa
5. Orzecznictwo KIO dotyczące rażąco niskiej ceny.

## 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 przeprowadzenia?
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. Kiedy warto skorzystać z wariantu trzeciego TP? Czym różnią się negocjacje z wariantu 2 i 3?
7. Specyfika negocjacji w wariantcie trzecim i trudności związane z kryteriami oceny ofert.

## PROJEKT UMOWY BEZ RYZYKA ODWOŁAŃ

1. Co w praktyce oznacza 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 - instrukcja dla zamawiającego z uwzględnieniem praktyki, orzecznictwa i najczęstszych błędów.	Damian Michalak	12-12-2024	09:30	15:30	06:00
2 z 2 Tryb podstawowy i przetarg nieograniczony - instrukcja dla zamawiającego z uwzględnieniem praktyki, orzecznictwa i najczęstszych błędów.	Damian Michalak	13-12-2024	09:30	15:30	06:00

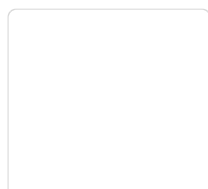
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 351,77 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 099,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	112,65 PLN
Koszt osobogodziny netto	91,58 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

**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.



2 z 2

## Aleksandra Wlazło

obsługa klientów, moderacja szkoleń, nadzorowanie i kontrolowanie jakości realizacji wydarzeń.

# 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!

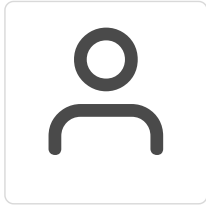
# Warunki techniczne

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](mailto:marketing@apexnet.pl)

**Telefon** (+48) 222 058 907